



КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ ОАО «СКБ СПА» ВОШЕЛ В СОСТАВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ГРУППЫ «БИРС»

Интервью с управляющим группой компаний «БИРС» Вадимом Леонидовичем Сироткиным

Уважаемый Вадим Леонидович, еще раз с Вами встречаемся по поводу сенсационной информации об объединении старейшего чебоксарского предприятия СКБ СПА с группой компаний «БИРС». Первый вопрос. Какова причина этого объединения? И какой станет ПГ «БИРС» после объединения потенциалов таких крупных предприятий?

Компания «БИРС» на протяжении 10 лет специализировалась на продвижении и внедрении на рос-



сийском рынке приводов нескольких корейских производителей.

С течением времени и роста компании несколько лет назад появилась стратегия создания собственных продуктов как в части приводов, так и в части трубопроводной арматуры, с качеством продукции, не уступающим параметрам импортной техники. Под эту концепцию было построено арматурное предприятие (Завод трубопроводной арматуры «БИРС Арматура»). В настоящее время идет активное наполнение номенклатурного ряда. Мы серийно производим второе поколение двухэксцентриковых дисковых затворов до 6,3 МПа, освоили выпуск игольчатых клапанов и обратных осесимметричных клапанов. До конца года появится линейка шаровых кранов на давление 6,3 МПа, а также ряд клапанов до DN 50 мм и давлением до 6,3 МПа.

Под эту линейку необходимы электроприводы. Существующие в нашем ряду импортные приводы нас во многом не устраивали, прежде всего по цене. Поэтому, когда появилась возможность приобретения предприятия, производящего исполнительные механизмы, мы этой возможностью воспользовались. При этом, объединяясь, мы уже получили для работы ряд бюджетных электроприводов, который с минимальными усилиями мы сможем довести до современных требований.



Таким образом, группа «БИРС» становится полноценной производственно-инжиниринговой компанией в области разработки и производства трубопроводной арматуры и электроприводов, которая может предложить потребителям как стандартные продукты собственного производства, так и инжиниринговые решения в зависимости от задач заказчиков.

Второй вопрос. Что сегодня представляет собой СКБ СПА, которое работает с 1960 года и называлось ранее «Специальное конструкторское бюро электронных агрегатированных унифицированных систем» (СКБ ЭАУС)? Как можно обозначить место и функции СКБ в составе ПГ?

Несмотря на отсутствие значимых финансовых результатов за последние несколько лет, СКБ СПА имеет полный ряд четвертьоборотных исполнительных механизмов и прямоходных приводов. Предприятие имеет устойчивые и регулярные поставки в атомную отрасль. Кроме того, в номенклатуре выпуска есть уникальные продукты, которых нет ни у одного российского производителя, например прямоходный электропривод с шарико-винтовой силовой передачей на усилия до 100 000 Н.

Предприятию СКБ СПА по определению предстоит стать центром конструкторской мысли в группе компаний, объединить потенциал всех специалистов с целью внедрения новых разработок.

И конечно, используя производственные возможности СКБ СПА, мы запускаем новую серию электроприводов БИРС, которая родилась как результат нашего сотрудничества с корейскими предприятиями и опыта эксплуатации в суровых российских условиях. Первую серийную продукцию электроприводов БИРС мы выпустили в августе этого года. При этом уровень цен приятно удивил наших постоянных партнеров.

Сегодня все крупные инжиниринговые фирмы уходят в производство. Есть ли особенность вашего пути? Вы начинали с поставки корейских электроприводов и сегодня по факту становитесь крупнейшим производителем приводов и ИМ для трубопроводной арматуры.

Мы не крупная инжиниринговая компания, и с приобретением СКБ СПА мы не становимся крупным российским производителем приводов – мы себе не льстим. Но мы стараемся идти в этом направлении. Мы много учились у наших корейских партнеров. При этом еще 10 лет назад ставили себе задачу – самостоятельно выпускать приводную технику, которая ничем не будет уступать производимой мировыми лидерами в



этой области. Пока мы только на начальном пути по решению этой задачи.

Сегодня мы отчетливо видим риски, которые несет предприятие – дилер зарубежного производителя. Помимо невозможности влиять на продуктовую политику предприятия-производителя, это также зависимость от резкого изменения курсов валюты, отсутствие возможности дифференциации продуктов под требования клиента и, самое главное, попадание в зависимость от стратегического видения производителя. Все эти риски подтолкнули нас к решению о создании собственных продуктов в области электроприводной техники.

Сегодня рынок электроприводов сильно меняется. Бердский и Брянский заводы практически не делают приводы для ТПА, европейские производители вытесняются с рынка Китаем, на выставках появился французский BERNARD CONTROLS с дилерами для России ценами и т. д. И вы присоединяете СКБ СПА... Что происходит на рынке приводов?

Все как обычно – где тонко, там и рвется. В отрасли продолжается консолидация. Позиции «Аумы» непоколебимы, несмотря на жесткий кризис, – более половины рынка. Курсовые разницы и экономическая ситуация позволили немного вздохнуть крупным российским производителям. Все остальные – те, кто остался, и те, кто заходит на этот рынок, пытаются бороться за проценты рынка. Это нормальная рыночная ситуация. Будет выигрывать эти проценты тот, у кого будет лучшая рыночная стратегия, – наименьшие затраты или лидерство по дифференциации. СКБ СПА имеет не только конструкторский, но и производственный потенциал. Все оборудование выстроено под производство исполнительных механизмов. Запуская в СКБ СПА новую линейку приводов БИРС, мы четко попадаем в стратегию лидерства по минимизации издержек в сравнении с нашими корейскими и европейскими партнерами. Приводы при сопоставимом уровне качества будут однозначно выигрывать по ценам у всех корейских и европейских производителей.

Многие новые заводы по производству арматуры ставку при продажах делают на региональных дилеров. Планируется ли формирование новой дилерской сети для ПГ «БИРС» с новой номенклатурой приводов?

Любое дилерство предполагает дополнительную дилерскую наценку к цене продукта взамен на активность дилера в регионе. Любая дополнительная наценка увеличивает цену продукта по сравнению с конкурентами. Работа по продвижению в регионе со стандартным продуктом практически всегда приводит к выставлению потребности на тендер, а следовательно, к участию в ценовой борьбе. По ценам всегда выигрывает тот, у кого меньше затрат, т. е. тот, кто не продвигает продукт, а просто участвует в тендере. Заколдованный круг, исключая дилеров в приводах.

Опять переходим к стратегии. Построением дилерской сети можно заниматься, если ты лидер рынка и имеешь большую прибыль, чем остальные игроки. Либо если у тебя абсолютно дешевый входной продукт и ты умечаешь затраты на дилерство в необходимых ценовых рамках рыночного позиционирования продукта, как некоторые «российские» производители электроприводов. Все промежуточные варианты ущербны по определению и не приведут к увеличению продаж. Соответственно, в приводах дилеров иметь нерентабельно.

В заключение, какой бы Вы хотели видеть новую промышленную группу «БИРС» через пять лет?

Говорят, кризис – это время возможностей. Хотелось бы реализовать те возможности, которые предоставляет рынок в кризис и, несмотря на все перипетии и неожиданности российской действительности, закрепиться на российском рынке в качестве специалистов в производстве современной арматуры и приводов.

Чебоксары – Санкт-Петербург, август 2017 года



ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ С КОНТРОЛЛЕРОМ УПРАВЛЕНИЯ



Тел. (8352) 45-84-93 | E-mail: om@skbspa.ru | skbspa.ru



www.birsarm.ru