



ИНТЕРВЬЮ

с руководителем
ООО «БИРС Арматура»
Вадимом Леонидовичем Сироткиным

«Сервис – это замечательная вещь с какой стороны на нее ни посмотри!»

В последнее время в производственном сегменте рынка трубопроводной арматуры появились новые игроки. Это компании, основной задачей которых является не продажа, а изготовление трубопроводной арматуры и средств автоматизации. Данный факт лишней раз доказывает, что в нашей стране становится все выгоднее производить и создавать, а не только продавать промышленную продукцию. Одной из таких компаний является чебоксарская

«БИРС Арматура», которая занимается производством трубопроводной арматуры, литейным производством, а также комплектацией арматуры электроприводами собственного производства.

Читателям наверняка будет интересно узнать о работе молодого предприятия, которое возникло не на пустом месте, а из торгующей компании. Каковы стратегия, направления, цели и задачи «БИРС Арматура», нам рассказал руководитель компании **Вадим Леонидович Сироткин**.

В. А.:* Здравствуйте, Вадим Леонидович! Рады вас приветствовать, спасибо, что выделили время для встречи с нами. Расскажите о вашей компании, ее истории и, самое главное, ответьте на интересующий многих вопрос, почему вы решили уйти из торговли и заняться производством, стать настоящим российским производителем.

В. С.:** В структуре промышленной группы «БИРС» наша компания развивается **11 лет**. На сегодняшний день мы прошли путь от компании, в которой было три человека и которая представляла интересы несколь-

ких корейских компаний, до двух полноценных производств, одно из которых изготавливает электроприводы, а другое – трубопроводную арматуру, это «БИРС Арматура». Количественный состав компании около **160 человек**.

Почему мы отошли от торговли и занялись производством? Есть несколько причин. Первая – экономическая, потому что очень сложно постоянно зависеть от изменений курса рубля по отношению к другим валютам. И нам, и нашим клиентам было не очень комфортно, когда в течение года цены могли

повыситься в два раза. Вторая причина заключается в том, что большинство из нас наследники советской системы, у многих хорошее инженерное образование и в какой-то момент пришло понимание, что реализуемое оборудование мы способны не просто повторить, но и сделать лучше. **Почему же мы не используем свой научный потенциал и не реализуем на практике свои идеи?** Несмотря на то, что многие заводы из советского прошлого закрылись, занимаясь продвижением импортной техники, мы увидели, что возможности для развития производства есть, и просто решили пойти в этом направлении.

В. А.: Расскажите об основных преимуществах вашей продукции для конечного потребителя, о том, что интересно, выгодно и удобно вашим клиентам.

В. С.: Во-первых, я не знаю ни одной компании на российском рынке, которая одновременно изготавливала бы и арматуру, и приводы. Наше предприятие представляет собой такое редкое исключение. У нас есть компетенции в производстве электроприводов, а в последние **4-5 лет** мы начали серьезно заниматься арматуростроением. Самый первый продукт этого направления – двухэксцентриковый дисковый затвор до 300 мм. Когда появился завод, мы собрали команду конструкторов (сегодня около **10 %** состава компании – это конструкторы, что для нашей компании весьма существенный ресурс). С середины прошлого года

положительный результат. Мы его запатентовали как изобретение, и если в этом году мы сделаем полнофункциональный образец и он покажет хорошие результаты, то выпустим его на рынок. Это будет достаточно инновационное техническое решение для всех потребителей, потому что отсутствие механической передачи, отсутствие трений в парах является фактором долговечности.

В. А.: Это решение будет представлено одним типоразмером или несколькими?

В. С.: Думаю, что мы попробуем его применить в диапазоне **от 50 до 1500 Н** для четвертьоборотных приводов и обкатаем на маленьком многооборотном приводе типа **A**.

В. А.: По вашему мнению, насколько сегодня реализована программа импортозамещения? Или сегодня наша промышленность настолько зависит от импорта, что от зарубежных разработок уже никуда не уйти?

В. С.: Если говорить о приводах и арматуре, я думаю, что мы очень зависим от зарубежных технологий, потому что есть множество технологий, которые в России никто не предлагает или они дороги для покупки за рубежом. Допустим, то же самое высокоскоростное напыление. Данная технология позволяет заменить, к при-



1



2



3



4



5

Рис. 1. Клапаны обратные осесимметричные
Рис. 2. Электропривод БИРС 12.0
Рис. 3. Шаровый кран
Рис. 4. Фильтр сетчатый
Рис. 5. Клапан регулирующий

мы начали разрабатывать запорно-регулирующие клапаны: на стенде кроме них представлены также клапаны обратные осесимметричные и фильтры высокого давления. Сейчас мы вплотную подходим к выпуску шаровых кранов, то есть идем широким фронтом по тому диапазону давлений и диаметров, который позволяет осваивать наше оборудование. Одна из наших компаний выступает в качестве инжиниринговой и работает с крупными заказчиками сразу по комплектам «арматура – привод». Это экономически более удобно, чем если специализироваться только на арматуре или только на электроприводах. Поэтому мы пытаемся делать все. Это этап вхождения нашей компании в рынок.

К вопросу о том, почему мы все-таки начали заниматься изготовлением трубопроводной арматуры: в головах нашего руководства, конструкторов, продавцов рождается немало идей, до сих пор не осуществленных нашими конкурентами. Например, есть достаточно старое решение по магнитным редукторам, которые не имеют механических передач. Эта идея витает в воздухе, в насосной технике оно реализовалось, но в приводах еще нет. Мы сделали опытный образец, и он дал

меру, наплавку стеллитом и т. д. Есть еще несколько технологий, которые отсутствуют в России. Например, в России не производят асинхронные электроприводы небольших габаритов, и здесь при проектировании встает очевидный вопрос: или будем продолжать зависеть от зарубежных поставок, или нужно внедрять какие-то суррогатные решения, которые заменили бы нам импортные технологии. Ну а в электронике мы однозначно находимся в зависимом положении. ▶





В. С.: Да, год с самого начала задался. Видимо, все заказы, которые были недополучены нами в 16-м и 17-м годах, свалились на этот год. В этом году предстоит очень много сделать. Мы запустили производство стального литья и сейчас очень много ресурсов тратим на то, чтобы перевести конструктивы из сварочных в литейные, тем самым снизив себестоимость и повысив качество продукции. Это одно из основных направлений деятельности нашего предприятия на этот год. Вторая задача – завершить линейку по шаровым кранам и запорно-регулирующим клапанам до 250 мм на 40-е давление. Этих задач на текущий год нам хватит с лихвой.

В. А.: Достаточно амбициозные планы. Самое главное, что уже идет активная работа по их реализации.

В. С.: Да, наши конструкторы вплотную подошли к тому, чтобы завершить эти проекты. Ресурсов у нас на данный момент хватает. Мы планомерно движемся к намеченной цели. **Все в наших силах, все в наших руках!**

В. А.: Спасибо вам большое! Очень приятно видеть, как в нашей стране возникают новые компании, заводы благодаря людям, которые имеют опыт и системный подход к развитию промышленного производства. Будем ожидать от компании «БИРС» новых успехов и достижений!



В. А.: Если вернуться к разговору о вашей компании, как вы относитесь к программе развития сервиса? Хотелось услышать ваше мнение.

В. С.: Сервис – это замечательная вещь с какой стороны на нее ни посмотри. Во-первых, ни для кого не секрет, что общий образовательный уровень выпускников технических вузов падает, поэтому, когда поставляется сложное оборудование на объекты, очень часто приходится сталкиваться с тем, что люди не могут даже правильно подключить интеллектуальные приводы, вследствие чего оборудование сгорает или начинает некорректно работать. В нашей компании есть несколько сервисменов, которые на протяжении шести лет с момента появления группы постоянно сталкиваются с такими проблемами. Широкая география поставок, дороговизна таких поездок подталкивают к созданию инструментов дистанционной помощи потребителям в таких ситуациях. Одним из решений таких проблем могут стать облачные технологии. Поэтому работа в направлении цифровизации продуктов и сервисов, о которых сегодня много говорят как о ближайшем будущем, является сверхактуальной задачей.

В. А.: Какие задачи выполняет ваше сервисное подразделение? Какие планы по развитию вы ставите перед ним?

В. С.: Я упомянул только об одном направлении: когда наше предприятие поставляет оборудование и нужно грамотно настроить приобретенный потребителем продукт. Но есть и другое направление – это обратная связь. Сервисмен едет на объект, смотрит на недостатки в проектных или компоновочных решениях, а затем вместе с заказчиком или проектантом они обговаривают возможности улучшения оборудования, отмечают, как можно избежать тех или иных недостатков, усовершенствовать то или иное решение. Такая тактика является ключом к следующим заказам.

В. А.: Конечно, ведь каждый потребитель очень ценит индивидуальное к нему отношение. Какой вам видится ваша компания в 2018 году, какие планы, проекты, направления вы предполагаете развивать в ближайшем будущем, что вы будете представлять в этом году, ведь год обещает быть интересным?



СПРАВКА

Завод трубопроводной арматуры «БИРС Арматура» является производственным подразделением промышленной группы «БИРС». Компания специализируется на разработке и серийном изготовлении трубопроводной арматуры. В рамках действующей программы импортозамещения предприятие производит запорные, регулирующие, поворотные, обратные клапаны и некоторые другие типы трубопроводной арматуры.

Завод работает по полному циклу, объединяя заготовительное, литейное, механообрабатывающее, инструментальное и сборочное производства.

Собственный конструкторско-технологический отдел обеспечивает не только сопровождение серийного производства, но и занимается разработкой и внедрением новой техники и технологий.

На предприятии осуществляется 100-процентный контроль качества входящих материалов и корпусных деталей, это позволяет поддерживать необходимый уровень качества выпускаемой продукции. Все изделия проходят необходимые приемо-сдаточные испытания, в том числе и на гидравлическом стенде. Клапаны изготавливаются в соответствии с российскими стандартами (ГОСТ) и имеют необходимые разрешительные документы.

Выпускаемая компанией арматура предназначена для применения на трубопроводах наружных и внутренних тепловых сетей, транспортирующих горячую и холодную воду, пар; на трубопроводах для транспортировки нефтепродуктов, природного газа, а также других жидких и газообразных сред, не агрессивных к материалам арматуры. ■



Мы отвечаем за качество своим брендом!

www.euromet-spb.ru

ООО «ЕвроМет» было основано в 1999 году и за 15 лет динамичного развития - на сегодняшний день является крупнейшим предприятием России по комплексным поставкам трубопроводной арматуры, которая успешно эксплуатируется в магистралях, предназначенных для транспортировки природного газа, воды и водяного пара, нефти и нефтепродуктов.

Приоритеты ООО «ЕвроМет»: **гарантия качества производимой продукции и её экологическая безопасность.** Концепция развития завода и вся система ценностей строятся на ответственности перед потребителями нашей продукции и услуг. Во основе взаимоотношений компании «ЕвроМет» с партнерами лежит доверие. Мы дорожим своей репутацией и отдаем отчет, что доверие - это результат профессиональной работы на всех этапах сотрудничества.

Продукция ООО «ЕвроМет»:

- Клапаны запорные
- Затворы обратные
- Краны шаровые
- Задвижки клиновые
- Затворы дисковые
- Клапаны подъемные

• **Новинка! В рамках программы импортозамещения освоено производство опор постоянного и переменного усилия для трубопроводов.**

В 2013 году было закончено строительство и введены в строй еще 3 корпуса завода. Таким образом общая площадь производственных площадей достигла 4000 квадратных метров. Продукция, выпускаемая нашим заводом, соответствует требованиям технических регламентов Таможенного союза ТР ТС 010/2011, ТР ТС 032/2013 и имеет сертификаты "Газпромсерт". Система менеджмента качества нашего предприятия сертифицирована на соответствие требованиям ISO 9001-2011 (ISO 9001-2008).



196211, Санкт-Петербург, пр. Космонавтов, д. 37
e-mail: sales@euromet.spb.ru

тел./факс: (812) 413-13-00, 413-12-00
e-mail: sales@euromet.spb.ru

Россия, с тобой и для тебя!