

Как радиатор сделать на 100% российским?

Буквально пару лет назад молодая российская отрасль производства отопительных приборов плотно «сидела на игле» зависимости от китайских, турецких и европейских поставщиков компонентной базы. Прокладки, фитинги, закладные элементы, краска — всё импортное. Сбои в поставках, вызванные пандемией, ослабление курса рубля, скачкообразный рост цен на металлопрокат и другие негативные явления не могли не отразиться на конечной стоимости радиаторов и конвекторов для потребителей...

Автор: Александр КВАШНИН, исполнительный директор Ассоциации производителей радиаторов отопления (АПРО)



Фото: Администрация города Волжский, a1mvol.ru

❖ Город Волжский Волгоградской области — один из важных промышленных центров России

К счастью, мультипликативный эффект от стремительного роста производства отопительных приборов в России привёл к появлению инвестиционных проектов по выпуску комплектующих для радиаторов. Первая ласточка на этом растущем рынке — компания «ВАТИ-АВТО», имеющая производственную площадку в городе Волжский Волгоградской области, одном из крупнейших промышленных городов Нижнего Поволжья.

Давно хотел посетить это предприятие. Впервые услышал о нём ещё в конце 2019 года. Ряд отечественных заводов, представленных в Ассоциации производителей радиаторов отопления (АПРО), неоднократно рассказывали об этом российско-итальянском проекте по импортозамещению комплектующих для производства отопительных приборов.

И, наконец, в марте 2021 года мне удалось лично посетить «ВАТИ-АВТО», познакомиться с технологией производства закладных элементов, фитингов и прокладок для секционных радиаторов.

После посещения завода у меня появился ряд вопросов, на который подробно и компетентно ответил директор по маркетингу «ВАТИ-АВТО» Сергей Катков.

❖ **Первый вопрос, Сергей. Как расширяется аббревиатура ВАТИ?**

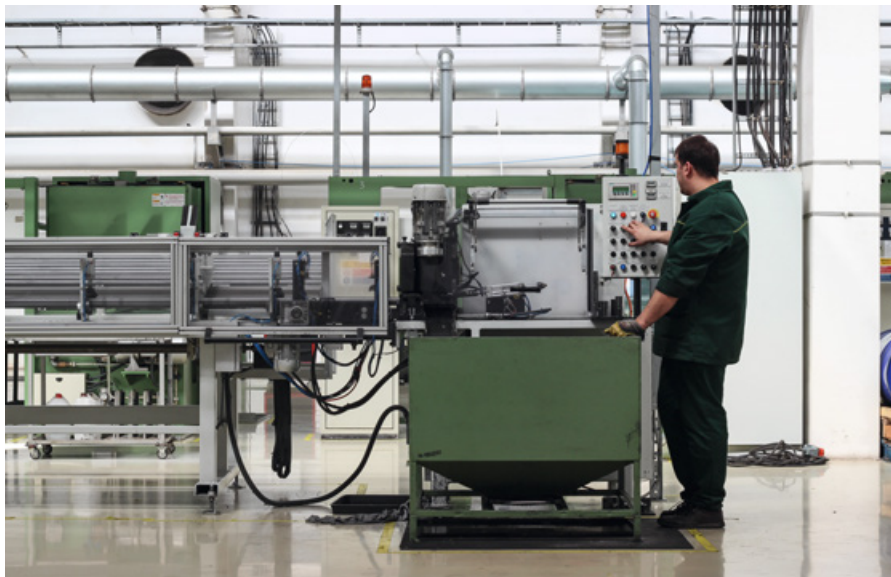
С.К.: «Волжские асбестотехнические изделия». Это историческое название предприятия. Мы начинали с производства асбестовых изделий.

❖ **Является ли производство компонентной базы для отопительных приборов основным бизнесом «ВАТИ-АВТО»?**

С.К.: Нет, не является. Для нас это поддержка отрасли производства отопительных приборов, которая появилась в Российской Федерации за последние годы. С целью уменьшения импортозависимости и снижения себестоимости. Меньше транспортные расходы и не надо платить ввозные пошлины.

❖ **А что ещё вы производите на заводе, помимо компонентов для радиаторов?**

С.К.: Мы производим прокладочные материалы для промышленности. Не только для производства радиаторов отопления, но и для компрессоров, арматуры, автомобильных двигателей, систем охлаждения, систем вентиляции. Также мы выпускаем промышленный текстиль, теплоизолирующий, огнестойкий.





А ещё — фрикционные изделия для легковых и грузовых автомобилей: тормозные колодки, барабанные системы торможения, диски сцепления.

❖ **Что из комплектующих для отопительных приборов вы производите на сегодняшний день?**

С.К.: В нашем ассортименте — межсекционные прокладка и ниппель, а также стальная вставка для производства биметаллических радиаторов.

❖ **Сколько в настоящее время линий для производства закладных элементов для биметаллических радиаторов уже запущено?**

С.К.: Сейчас функционирует одна линия, которая позволяет производить 180 тысяч вставок в месяц.

❖ **Насколько мне известно, вы запускали этот проект по производству закладных элементов совместно с итальянской стороной?**

С.К.: Да. Этот проект развивается совместно с итальянской компанией MECC-LAN, на базе технологий которой мы локализовали данное производство. Мы выбрали эту компанию как современного производителя, обладающего возможностями максимальной автоматизации, что позволяет обеспечить самую низкую себестоимость. Потребителям это важно.

❖ **А с кем запускали линию по производству межсекционных ниппелей и какова её мощность?**

С.К.: Линия производства ниппелей позволяет уже сейчас полностью обеспечить потребности российского рынка. Это пятьдесят миллионов ниппелей в год. Мы запустили это производство также совместно с компанией MECC-LAN.



❖ **Мы также были в цехе по производству прокладок. Какая там производительность?**

С.К.: Прокладки мы можем производить, я бы сказал, в неограниченном количестве. Покрывать потребности внутреннего рынка отопительных приборов с большим запасом — как раз основной. В год мы можем выпускать, например, пятьдесят миллионов штук. Но и 100, и 200 миллионов — тоже реальные цифры. Зависит от спроса...

Мы поставляем прокладки на все автоконвейерные предприятия России и ближнего зарубежья. Плюс промышленные прокладки для различных отраслей промышленности. В том числе нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей.

❖ **Планируется ли запуск дополнительных линий для производства компонентной базы для радиаторов?**

С.К.: Всё зависит от отечественного рынка и от нашей конкурентоспособности

на нём. Потому что уже сейчас турецкие и китайские конкуренты снизили цены для российских потребителей, увидев, что в России появился соперник. И уже одно это — большой плюс для российских производителей радиаторов отопления. Ценовая ситуация изменилась.

Но в то же время мы зависимы от фактора поставки сырья. Если в России не появится достаточно конкурентоспособная сырьевая база, мы будем проигрывать (Китайской и турецкой продукции. — *Прим. ред.*). Если всё будет хорошо, мы готовы расширяться. Основные задачи уже решены. Это наличие производственных площадей, оборудования, технологий и, самое главное, квалифицированного персонала.

❖ **Кто является поставщиком трубы для производства стальных закладных элементов?**

С.К.: Основной поставщик — это наши волжские партнёры. Компания, которая здесь, у нас в городе находится, — Волжский трубопрофильный завод.

❖ **Каков, по вашим оценкам, объём поставок закладных элементов в Россию из Китая?**

С.К.: Полмиллиона в месяц.

❖ **Поставляются ли закладные элементы на отечественные предприятия по производству биметаллических радиаторов из каких-то других стран?**

С.К.: Нет.

❖ **То есть только Китай и Россия?**

С.К.: Я бы даже сказал — только Китай. Потому что Россия производит очень маленький объём закладных элементов. Десять процентов примерно в общем объёме поставок.

❖ В чём же преимущество закладных элементов из Китая относительно российских аналогов? Почему на сегодняшний день российские производители биметаллических радиаторов предпочитают поставлять стальные закладные из Китая?

С.К.: Массовое производство стальных вставок в Китае запущено более десяти лет назад, и среди китайских предприятий очень высокая степень кооперации. Основа в таком производстве это доступ в качественному и дешёвому сырью — трубе. И в этом Китай имеет значительное преимущество. Однако мы тоже активно работаем с российскими производителями труб и добились успехов в локальной кооперации. И сегодня уже по цене соревнуемся с китайской вставкой.

❖ Сколько вам известно китайских производителей закладных элементов?

С.К.: Я знаю трёх производителей. И все они находятся в одном городе.

❖ Чем отличается оборудование для производства закладных элементов у «ВАТИ-АВТО» и у других производителей?

С.К.: У нас оно высокопроизводительное с высокой степенью автоматизации. Оборудование позволяет оперативно вносить изменения в чертежи изделий и удовлетворять все потребности заказчиков в широком ассортименте размеров.

❖ А китайские линии чем от ваших отличаются?

С.К.: Они требуют большего количества обслуживающего персонала и по-прежнему много ручного труда. Более низкий уровень контроля качества выпускаемых изделий.

❖ По поводу качества. С какой периодичностью и каким образом осуществляется контроль качества изготавливаемых закладных элементов для биметалла и межсекционных фитингов?

С.К.: Периодичность контроля закладных элементов устанавливается заказчиком. И на основании этого формируется стоимость изделия. Если заказчик хочет, чтобы мы контролировали каждое десятое изделие, — мы будем контролировать каждое десятое. Хочет контролировать каждое изделие — мы будем именно так и делать. Желает, чтобы мы контролировали качество изделия раз в смену, — пожалуйста. Это что касается контроля геометрических параметров. Его периодичность определяет исключительно заказчик. Но на герметичность мы обяза-



тельно проверяем каждое изделие, то есть проверяется сто процентов выпускаемой продукции.

❖ Какими инструментами на предприятии осуществляется контроль соответствия изготавливаемой резьбы требованиям ГОСТ 6357-81 «Основные нормы взаимозаменяемости. Резьба трубная цилиндрическая»?

С.К.: Данный контроль осуществляется поверенными резьбовыми калибрами.

❖ В чём, на ваш взгляд, основные трудности производства закладных элементов с резьбой класса В?

С.К.: Правильный подбор сырья. Неукоснительное соблюдение персоналом технологий. Качественный и соответствующий задаче режущий инструмент. Трудности, как и в любом производстве, это наличие человеческого фактора. Необходимо, чтобы персонал выполнял инструкции на все сто процентов.

❖ Как я понял из сегодняшнего визита, наши российские допуски на трубы очень сильно мешают контролировать качество изготовления резьбы?

С.К.: Действующие параметры ГОСТов на стальные трубы с допусками до десяти процентов существенно усложняют процесс изготовления комплектующих для радиаторов, в частности, нарезку резьбы.

❖ Вы производите стальные закладные элементы из хладнокатаного и горячекатаного проката?

С.К.: Мы можем производить и из хладнокатаного, и из горячекатаного. Всё зависит от требований заказчика.

❖ Вы сказали — зависит от требований заказчика?

С.К.: Да, именно. От требований заказчика. Это он «диктует», из какой трубы производить закладные элементы.

❖ Какова, на сегодняшний день (На март 2021 года. — Прим. ред.), ориентировочная отпускная цена одного закладного элемента с резьбой класса В?

С.К.: Так как сто процентов сырья для изготовления закладных — это металл, то стоимость изделия колеблется вместе с ценой на это сырьё.

На данный момент — в районе ста рублей за готовое изделие.

❖ За последнее время отпускная цена на закладные элементы для биметалла значительно выросла?

С.К.: За последние четыре месяца на семьдесят процентов.

❖ За счёт резкого роста стоимости металлургического сырья?

С.К.: Да. Металл «вырос» на мировом рынке на восемьдесят процентов.

❖ И даже то, что у вас поставщик трубы находится в шаговой доступности, буквально за забором, не сильно помогает?

С.К.: Металл — живой товар. И металлургические комбинаты обновляют прайс-листы вслед за биржей, постоянно.

❖ Насколько наша индустрия производства отопительных приборов интересна для производителей трубы с учётом объёмов потребляемого сырья?

С.К.: Для них это — одна десятая процента.

❖ При таких объёмах можно ли вести речь, например, о долгосрочных контрактах поставки трубы?

С.К.: Да. Конечно, можно. Требуются очень большие инвестиции в оборудование для запуска собственного производства трубы. Покупать его экономически неэффективно. Как только ты закладываешь в цену готового изделия амортизацию такого оборудования, ты уже неконкурентоспособен по цене относительно китайских аналогов. У них действительно низкая цена и приемлемое качество.

❖ В каком объёме предприятие готово обеспечить потребности российских производителей биметаллических радиаторов в закладных элементах? На сегодня и в перспективе. По вашим оценкам.

С.К.: На сегодня мы готовы отгружать три миллиона закладных элементов в год. А расширяться можем до ста процентов потребностей рынка, если это рынку требуется.

❖ Чем Ассоциация производителей радиаторов отопления может быть полезна для российских производителей компонентной базы для отопительных приборов?

С.К.: Во-первых, это просветительская деятельность. Важно информировать участников рынка, что такие производства в России есть и им можно доверять. Мы открыты к сотрудничеству, к совместным испытаниям, предоставлению бесплатных образцов, промышленных партий. К конструированию новых моделей радиаторов, если это требуется. С привлечением родоначальников данного производства — наших итальянских коллег из компании MECC-LAN.

❖ Я правильно понимаю, что на сегодняшний день вы в работе больше отталкиваетесь от требований заказчика, нежели от действующих стандартов?

С.К.: Да. Каждый заказчик требует какие-то свои нюансы.

❖ То есть нельзя сказать, что все закладные элементы на российском рынке одинаковы и выполнены по единым стандартам?

С.К.: Они все разные.

❖ С какими российскими производителями вы уже работаете?

С.К.: Мы работаем со всеми. В плане испытаний и согласования чертежей, по крайней мере. Но ещё не со всеми удалось выйти на промышленные поставки.

Особенно это касается крупных производителей, у которых контракты формируются на год вперёд. И та продукция, которая поступает на завод весной, зачастую заказывалась ещё осенью предыдущего года. Большие объёмы диктуют низкие цены. И те поставщики, которые из Китая или Турции, очень сильно за таких крупных российских производителей держатся. И они готовы какое-то время поставлять даже себе в убыток, лишь бы не упустить клиента.

❖ То есть логистика здесь не главный фактор?

С.К.: Нет. Это происходит из-за того, что в Турции металл дешевле, чем на российском рынке. То есть российский металл в Турции дешевле, чем в самой России.



Фото: volzhsky.ru

❖ Понятно. В Турции более дешёвый металл. А в Китайской Народной Республике? В чём их преимущество?

С.К.: Если в Китае компания поставляет что-то на экспорт, она вообще освобождена от налогов. В Поднебесной есть масса государственных программ по поддержке экспортёров. И зачастую они продают компоненты для производства радиаторов, по сути, по стоимости металла, из которого они изготовлены. Таким образом, на российский рынок поставляются готовые металлические изделия из Китая по цене металла в России.

❖ Поставляете ли вы компонентную базу для отопительных приборов непосредственно на экспорт?

С.К.: Да. В сотрудничестве с коллегами из MECC-LAN мы локализовали выпуск для итальянских заводов, производящих секционные алюминиевые и биметаллические радиаторы. Мы можем конкурировать с Европой по ценам на металл, и это открывает перспективы для экспорта компонентной базы.

❖ Уже сейчас?

С.К.: Конечно. Это как вставки, так и ниппели. И это, пожалуй, главная причина, по которой в России есть смысл заниматься производством комплектующих для отопительных приборов. Конкурировать с китайскими и с турецкими производителями на внутреннем российском рынке очень сложно.

❖ Сколько компонентной базы поставляете на внутренний рынок и сколько на внешний?

С.К.: Примерно пятьдесят на пятьдесят процентов.

❖ Сегодня вы производите компонентную базу для производителей алюминиевых и биметаллических радиаторов.

Есть ли в планах что-то производить из компонентной базы для производителей стальных панельных радиаторов?

С.К.: Наша специализация — это производство компонентов. На данный момент мы рассматриваем разные варианты и всегда открыты к сотрудничеству с производителями всех типов отопительных приборов.

Абсолютное большинство российских производителей биметаллических и алюминиевых радиаторов уже перешли на отечественные комплектующие. Да, китайские и турецкие аналоги всё ещё пользуются спросом, но говорить об их монополии, как это было пять-десять лет назад, уже не приходится.

Чем выше локализация производства, чем теснее деловая кооперация между производителями в нашей стране. Чем стабильнее условия на поставку металлургического сырья, тем выше конкурентоспособность радиатора, маркированного Made in Russia.

Тепла вашему дому! ●