

СЛТ Аква



РОССИЙСКИЕ ПОЛИМЕРНЫЕ ТРУБОПРОВОДНЫЕ СИСТЕМЫ SLT AQUA:

надежность и безопасность

Российский рынок полимерных труб который год демонстрирует интенсивный рост. Отрасль динамично и уверенно развивается. Появляются новые производители и продукты. При этом полимерная индустрия требует глубоких знаний. Изготовление качественной продукции, такой как полимерные трубы, связано с передовыми технологиями и требует квалифицированных кадров и соблюдения сложного производственного процесса. Как выстроить успешный бизнес в таких непростых условиях, с чем сталкивается и на что ориентируется современный отечественный производитель? Редакция журнала побеседовала с Михаилом Гариевичем Товмасыном, генеральным директором российской компании – производителя полимерных трубопроводных систем для внутренних инженерных сетей водоснабжения, отопления и пожаротушения ООО «СЛТ Аква».



«СЛТ Аква» уже 10 лет успешно работает на российском рынке. Что побудило вас создать компанию?

В тот момент рынок активно рос. Однако до середины 2010-х годов более половины российского рынка занимала продукция зарубежных поставщиков. С середины 2010-х начался процесс импортозамещения, и к текущему моменту доля иностранной продукции составляет не более 5 % рынка. Поэтому вопрос о расширении производственных площадок по выпуску отечественной продукции был более чем актуальным.

Как и с какими идеями начинался ваш путь в бизнесе?

Мы хотели создать российский продукт, не уступающий по качеству европейским аналогам. В то время зарубежные бренды доминировали на рынке. Идея была в обеспечении безопасной и комфортной среды для жизни людей. Отсюда вытекает ответственное отношение к продукции, которую мы стали производить и поставлять нашему потребителю. Из этой идеи производными стали принципы компании, которыми мы руководствуемся каждый день с самого основания. Их всего пять: ценить каждого клиента; стремиться создавать новое; эффективно сотрудничать с коллегами; достигать поставленных целей и поднимать планку еще выше. И пятый принцип – безопасность превыше всего.

Какими были основные вехи развития вашего бизнеса?

В 2016 году на территории индустриального парка «Тольяттисинтез» открылся завод по производству полипропиленовых труб SLT AQUA для систем водоснабжения и отопления, что стало для компании ООО «СЛТ Аква» отправной точкой в реализации дальнейших амбициозных целей, стремительного достижения лидирующих позиций в своем сегменте рынка.

Первоначальная площадь завода составляла всего 4200 м², было две экструзионные линии для производства труб.

В 2018 году мы осуществили запуск производства полипропиленовых фитингов для водоснабжения, отопления и холодоснабжения под торговой маркой SLT AQUA.

В 2019 году была запущена линейка SLT BLOCKFIRE для организации систем внутреннего противопожарного водопровода и автоматических установок пожаротушения. В том же году наша компания вошла в десятку крупнейших поставщиков полипропиленовых труб и фитингов России.

В 2019–2021 годах мы продолжили наращивание производственных мощностей и развитие инфраструктуры предприятия.

В 2022 году выпустили полипропиленовые трубы больших диаметров – 125 и 160 мм.

В 2023 году запустили линейки SLT AQUASEPT для систем водоотведения, а в 2024 – приобрели дополнительно термопластавтоматы для производства полипропиленовых фитингов.

Сегодня производственная площадка занимает 8700 м², на которых расположены шесть экструзионных линий для производства труб, 13 термопластавтоматов и около 200 прессформ для производства фитингов, что позволяет выпускать в год около 26 000 км труб и более 32 млн штук фитингов.

Завод выпускает свыше 1200 товарных позиций, ассортимент типоразмеров – от 20 до 160 мм.

Уже свыше 1500 объектов оборудованы эффективными комплексными трубопроводными инженерными системами «СЛТ Аква».

С какими сложностями вы столкнулись на разных этапах развития компании?

В 2014–2015 годах, когда мы занимались контракцией производственного оборудования, произошел резкий рост курса валюты. Тогда нам пришлось в спешном порядке вносить корректировки в финансовую модель проекта.

Затем была пандемия 2020 года. Она дала нам колоссальный опыт работы в ограниченных условиях с регулярными локдаунами. В то время сначала рынок не понимал, что делать, что будет дальше. Тем не менее мы смогли выдержать



первый и последующие периоды изоляции без сокращения команды, более того, даже расширили штат.

Безусловно, чтобы не подвергать опасности коллектив и партнеров, нам пришлось перейти на удаленный режим работы, минимизировать личные контакты.

В 2020 году наша компания, несмотря на пандемию, продолжила тренд на укрепление рыночных позиций. Причем темпы роста компании опережали рост рынка!

Каким коллективом вы начинали свой бизнес?

Мы начинали бизнес-командой менее 20 человек. Примечательно, что большая часть этой команды работает в компании до сих пор.



Кто стал первыми клиентами компании?

На нашем рынке продажи выстраиваются на базе дистрибьюторской сети. Поэтому на старте нашими клиентами главным образом были крупно- и среднеоптовые торговые компании. В дальнейшем пул клиентов расширялся строительными, подрядными, монтажными компаниями.

В какой момент и как вы пришли к запуску собственного производства?

У истоков компании стояла команда, так или иначе связанная с отраслью переработки полимеров. Были проанализированы разные сегменты. Как уже было отмечено выше, к середине 2010-х годов рынок внутримониторных полипропиленовых трубопроводных систем был полностью импортозависимым с высоким потенциалом импортозамещения. Тогда и пришла идея создания собственного производства. Во многом реализации этой идеи способствовало наличие российского сырья производства нефтехимического холдинга СИБУР.

Последние годы оказались трудными для многих предпринимателей. Многие оказались в непростой ситуации...

В условиях новых внешних вызовов залогом устойчивости для любой компании становится быстрое и эффективное реагирование на те изменения, которые затрагивают деятельность организации и несут потенциальные риски.

Работа с контрагентами, коммуникации с финансовыми институтами, обмен опытом с коллегами из других компаний, изучение мер государственной поддержки, участие в профессиональных сообществах помогают нам держать руку на пульсе и предпринимать оперативные действия.

Был ли риск закрытия вашей компании?

Наоборот, в связи с активным процессом импортозамещения, ростом инвестиций в строительство промышленных предприятий и логистических парков, в социальное строительство инженерные системы из полимеров стали востребованными у застройщиков, проектировщиков и монтажников всех уровней. Например, наша продуктовая линейка SLT BLOCKFIRE позволила значительно оптимизировать скорость ввода зданий в эксплуатацию, повысить надежность систем противопожарной защиты и сократить издержки на обслуживание таких систем в будущем.

Также остается востребованной линейка продукции SLT AQUA для инженерных систем ХВС, ГВС, отопления, хозяйственно-питьевого водоснабжения.

В рамках модернизации производственных процессов мы расширили парк оборудования, что позволило увеличить выпуск готовой продукции и удовлетворить покупательский спрос.

Чем в истории компании вы особенно гордитесь?

Мы гордимся тем, что, несмотря на возникающие внешние вызовы, периоды турбулентности, компания растет и развивается. Залогом этого является команда профессионалов, которая сформирована на предприятии.

Мы также гордимся нашей миссией: обеспечивать надежными трубопроводными системами объекты строительства и создавать комфортную и безопасную среду для жизни людей.

«СЛТ Аква» стала драйвером российской отрасли пожаротушения – в частности, центром компетенций в вопросе обеспечения противопожарной безопасности строительных объектов.

2024 год стал для компании годом новых свершений, новых прорывов в производстве. Закуплены дополнительные линии и станки для производства труб и фитингов, запущены в производство новые товарные позиции. Компания продолжила осваивать экспортные, в т. ч. зарубежные, рынки, а в рамках оптимизации логистики открыла новый склад в городе Чехове Московской области.

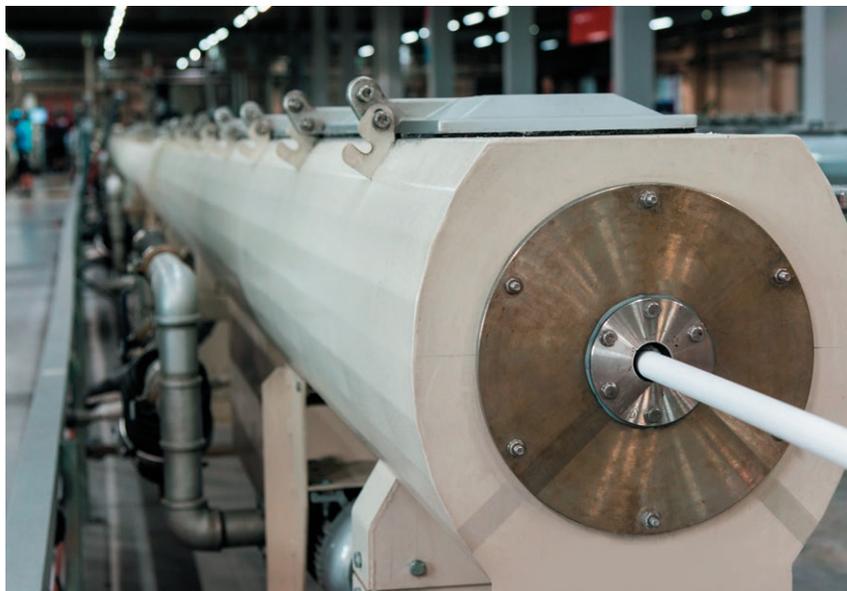
Какие сложные решения вам как руководителю пришлось принять, чтобы удержать свои позиции на рынке?

Разработанные заранее «стресс-сценарии» и меры реагирования на них позволяют минимизировать риск деятельности.

Прозрачность финансово-экономических показателей, наличие отчетности в любой момент времени становятся важным инструментом для оперативного принятия управленческих решений.

Принцип работы «СЛТ Аква» не меняется – это постоянный поиск возможностей для улучшений даже в уже отлаженных процессах, эффективное взаимодействие подразделений и быстрая реакция на изменения внешней среды.

Все это помогает нам сохранять динамику развития, несмотря на те вызовы, с которыми приходится сталкиваться.



Ваш бизнес сегодня?

За восемь лет работы компания накопила богатое портфолио реализованных объектов по всей стране и за рубежом. Наши специалисты технической службы и проектного отдела оказывают всестороннюю помощь и надзор на всех этапах проектирования, строительства объектов.

За годы работы нами накоплен не только производственный опыт, но и опыт проектирования, что в сочетании с качественным продуктом дает превосходные результаты. Компания «СЛТ Аква» старается идти в ногу со временем, совершенствуя импортозамещающую технологию и внедряя инновации.

Останавливаться на достигнутом мы не собираемся. Мы тщательно изучаем получаемую обратную связь от рынка о работе с нами и о наших продуктовых разработках.

В планах значительное расширение ассортимента и создание новых продуктов, которые будут совершенствовать полимерные трубопроводные системы и процесс их монтажа. Безусловно, с развитием компании нам требуется и расширение штата сотрудников разных профессиональных сфер.

Что является для вас самым важным в бизнесе?

Мы производим полипропиленовые трубопроводные системы для водоснабжения,



отопления и водоотведения, являемся одним из лидеров рынка в сегменте трубопроводных систем для пожаротушения. Динамичное развитие – наш девиз. Даже в непростых экономических условиях нам удается создавать новые продукты, наращивать производство и увеличивать объем продаж. Устойчивость бизнеса к внешним вызовам является крайне важным аспектом сегодня. Она невозможна без команды профессионалов, единомышленников.

Есть ли какие-то принципы, которых вы придерживаетесь в управлении, как мотивируете своих сотрудников?

Команда «СЛТ Аква» – ключевой актив компании! Мы создаем условия, в которых каждый сотрудник компании может раскрыть свои таланты, самореализоваться, непрерывно развиваться.

Как компания мы надежный поставщик и партнер. Как производитель мы устанавливаем высокие стандарты качества для нашей продукции. Как команда мы ценим профессионализм коллег и готовность делать больше, чем от тебя ожидают. Как социальная система мы несем полную ответственность перед своими сотрудниками, партнерами и потребителями. Как производственная организация мы следим за технологическими разработками и используем только передовое оборудование и сырье.

Наши принципы:

- ценить каждого клиента и выстраивать с ним долгосрочные доверительные отношения;
- ставить перед собой амбициозные цели, реализовывать их и поднимать планку еще выше;
- взаимодействовать с коллегами эффективно;
- стремиться создавать новое;
- безопасность превыше всего.

Какие особенности продукции «СЛТ Аква», на ваш взгляд, делают ее популярной среди потребителей?

Преимуществ полимерных трубопроводных систем много, и они очевидны:

- легко – низкая нагрузка на несущие конструкции, снижение трудозатрат на логистику;
- долговечно – качественные характеристики полимерных труб обеспечивают долгую бесперебойную службу систем водоснабжения, отопления, пожаротушения и водоотведения;

- безопасно – пожаробезопасно, не требуется разрешение на огневые работы, гигиенически безупречно;
- просто – монтаж труб ведется методом диффузной сварки, не требуется обработка сварных швов, покраска трубопроводов, минимальное обслуживание в период эксплуатации;
- надежно – нет коррозии, исключается засорение оросителей и заужение труб. Полная герметичность сварных соединений;
- экономично – доступная стоимость материалов, низкие затраты.

Широкий ассортимент труб и фитингов продуктовых линеек SLT AQUA, SLT BLOCKFIRE, SLT AQUASEPT, гибкий подход к проектированию позволяют сделать быстрый расчет, подобрать продукцию для любого объекта, разработать индивидуальное решение в соответствии с потребностями.

Какие ключевые принципы вы можете выделить в отношениях с клиентами?

Главные принципы работы компании «СЛТ Аква» с партнерами строятся на доверии, прозрачности и постоянной совместной работе на каждом этапе следования продукта от завода до конечного потребителя. Высокое качество клиентского сервиса – одна из важных задач в работе компании.

За время своего существования компания «СЛТ Аква» зарекомендовала себя надежным партнером и поставщиком качественной продукции.

Политика продаж, основанная на принципах понимания потребностей клиента и его бизнес-задач, предоставления лучших решений, ответственности за них, соблюдения дистрибьюторской политики, позволяет неуклонно расширять базу постоянных клиентов и географию продаж.

В 2022 году мы вышли на рынки СНГ, заключив несколько долгосрочных контрактов. Следуя заданному курсу, мы продолжаем расширять дистрибьюторскую сеть, ассортимент продукции, привлекать новых специалистов и развивать наши бизнес-процессы, чтобы партнерам было комфортно работать с нами.

Поговорим о будущем. Каковы ваши планы по дальнейшему развитию компании?

Компания продолжает осваивать экспортные рынки. Мы расширили присутствие еще на две страны. В планах выход на дальнее зарубежье.

Мы с оптимизмом смотрим в будущее и не собираемся останавливаться на достигнутом.



В планах значительное увеличение продаж, поиск новых партнеров, реализация достигнутых договоренностей и проектов с нашими бизнес-партнерами.

Наступает время новых достижений. Всегда необходимо использовать «окна» новых возможностей, тщательно искать скрытые резервы.

С учетом проделанной работы, а также принимая во внимание долгосрочный характер взаимоотношений с клиентами, мы с уверенностью смотрим в будущее и продолжаем инвестиционную программу, направленную на расширение парка оборудования и инфраструктуры предприятия. ❖

slt-aqua.ru