

SANLINE – решения для отопления, водоснабжения и канализации объектов любой сложности по всей России

Производитель и поставщик комплектующих для систем отопления, водоснабжения и канализации, в т. ч. стальных панельных радиаторов под собственной торговой маркой, компания Sanline работает на отечественном рынке с 2012 года. О бизнесе, производстве и перспективах редакция журнала побеседовала с генеральным директором компании Александром Александровичем Чайкиным.

Вы с самого начала работали с такой обширной группой товаров?

Начиналось все с труб PEX – труб из сшитого полиэтилена для систем отопления и водоснабжения. На тот момент это была новая востребованная технология, которая активно развивалась и внедрялась в строительство. Также мы поставляли пластиковые и латунные фитинги. По мере роста и развития компании добавлялись новые товарные группы – радиаторы в 2014 и теплосчетчики в 2015 году. Такое пополнение продуктовой линейки логично и оправданно – труба и дополняющие ее радиатор и теплосчетчик. Сначала мы реализовывали радиаторы сторонних брендов, а с прошлого года представляем собственный бренд стальных панельных радиаторов Sanline. Радиаторы – важный для нас сегмент. Несмотря на то

что это весьма конкурентный рынок, это тот локомотив, который позволяет нам заходить на многие объекты. Что касается теплосчетчиков, то с 2012 года, когда установка таких приборов стала обязательной (в новостройках и после проведения капитального ремонта), стало очевидно, что позиция будет востребована на рынке. Помимо этого, в 2017 году каталог компании пополнился распределительными коллекторными узлами различного исполнения – внутриквартирными, этажными, для мест общего пользования в коммерческих помещениях. Это готовые узлы для монтажа, иногда с кронштейном, шкафом и другими комплектующими, включая всю необходимую балансировочную запорную арматуру автоматическую и ручную, воздухоотводчики, дренаж. Могут комплектоваться счетчиками или временными вставками для счетчиков.





В 2019 году добавили радиаторную термостатическую арматуру – это верхние и нижние клапаны, термоголовки, термоголовки нестандартного исполнения, прямые и угловые узлы нижнего подключения радиатора с запатентованной конструкцией. И наконец, мы приступили к освоению новых товарных групп, не связанных с отоплением: нержавеющей труб больших диаметров и SML-канализации. Это перспективные позиции – зарубежные аналоги ушли с российского рынка, образовалась ниша, и мы ее не упустим.

Кажется, девиз компании – «Не останавливаться на достигнутом»...

Это естественно! Компания динамично развивается, каждый год добавляется значительная товарная группа, которая обеспечивает стабильный рост – ежегодный оборот увеличивается на 30–35 %. Растет штат сотрудников, активно развивается дилерская сеть, увеличивается количество клиентов.

Мы постоянно находимся в поиске новых продуктов и ниш, уникальных решений, которые отсутствуют на отечественном рынке, но требуются подрядчиками и монтажниками. Так, у нас есть ряд запатентованных изделий, которых нет ни у кого в России. Например, в этом году получен патент на ниппель особого исполнения со сдвоенной резинкой конусный самоуплотняющийся без грани для захвата инструмента. Он почти в два раза легче, чем обычный ниппель, быстрее и дешевле в установке. Да, пока это не массовый продукт, но это дело времени. Уже упоминали другую нашу разработку – узел для

нижнего подключения радиатора. На очереди патент на особый балансировочный клапан, имеющий нестандартную комбинацию конструкции (резьба, контргайка, гнездо, блокировка, шкала настройки), и такого тоже нет на рынке. Мы были первые, кто добавил гнездо под термодатчик в балансировочный клапан квартирный. Обычно делался отдельный тройник или кран под термодатчик. К сожалению, это было пять лет назад, тогда мы не догадались оформить патент, и сейчас у всех конкурентов есть подобная продукция. С тех пор мы защищаем свои идеи. На сегодняшний день специалистам Sanline принадлежит более ста уникальных разработок.

Как организованы бизнес-процессы? Имеет ли компания собственные производственные площадки?

С самого начала нашей деятельности мы развиваем модель OEM-партнерства: разработано в России – сделано в Китае. В этом мы всегда честны со своими клиентами, не пытаемся выдавать продукцию за европейскую или российскую. Рабочий процесс досконально отлажен. Производить в Китае легко и удобно, и дело не только в дешевой рабочей силе – большое количество смежных поставщиков обеспечивают оперативный поиск комплектующих. Признаться без лишней скромности – китайские заводы, с которыми мы работаем, выпускают высококлассную продукцию. А ведь требования, прописываемые нами в технических заданиях, зачастую строже, чем в российских ГОСТах. При этом каждая партия проверяется, взвешивается, обмеряется, при

необходимости опрессовывается. Если речь идет о трубах, все они проверяются давлением, чтобы выявить случайные механические повреждения; балансировочные клапаны и арматура также проверяются давлением на 8 атм. На всех предприятиях-партнерах действует ISO.

Просто ода китайскому производству!

Надо тщательно выбирать партнеров. Китайское производство давно перестало быть синонимом некачественной продукции.

Мы со своей стороны даем идею и готовим техническую документацию. Все изделия разрабатываются в Санкт-Петербурге нашими техническими специалистами: подготавливаются чертежи, описания, формируется техзадание на производство, на проверку, на материалы. Китайские партнеры отвечают за реализацию идеи и делают это на очень высоком уровне. Так, при необходимости для нас изготавливают на 3D-принтере пластиковый прототип, который мы можем протестировать и по результатам уточнить техзадание. Такой подход и наличие самого современного оборудования еще раз подчеркивают высочайший технический уровень производства. Это же относится и к испытательным лабораториям, проводящим различные, зачастую уникальные испытания. Лабораторное оснащение максимальное.

Мы не располагаем собственной лабораторией, но наши китайские партнеры обладают необходимым оборудованием с избытком. Мы, как правило, просто верифицируем их результаты в России, чтобы получить сертификат, и делаем это в

авторитетных лабораториях. Поэтому качество нашей продукции не вызывает сомнений.

И все-таки вернемся к собственному производству.

К такому производству можно отнести изготовление коллекторных узлов на собственной сборочной площадке. Узел в среднем на 99 % состоит из деталей нашей разработки, т. е. это не просто аналоги других брендов, произведенные в Китае. Почти все комплектующие модифицировались и дорабатывались нашими специалистами, чтобы улучшить характеристики, упростить сборку, удешевить конечное изделие.

Что касается радиаторов Sanline, они производятся по OEM-схеме на новом российском заводе, который всего два года назад запустился в Белгороде. Завод великолепен в плане современного оборудования, вскоре будет оснащен двумя автоматическими линиями. Мы находимся в активном контакте, сейчас производство полностью отлажено и уже ведутся серийные поставки радиаторов на объекты. Завод претендует на уровень миллионника.

Т. е. можно сказать, что Sanline участвует в процессах локализации производства?

Локализация – это, определенно, тренд последних лет. Это возможность, в т. ч. и для нас, увеличить долю рынка, освоить новые ниши, и мы не можем ее упустить. Поэтому, как и многие отечественные компании, стремимся увеличить долю производства в России. Количество таких



производителей растет, появляются OEM-производства, которые раньше не особо приветствовались в нашей стране, мало кто работал по таким схемам. Например, сейчас много производителей радиаторов, готовых к OEM-схемам, и прибор, который раньше был польским или турецким, сейчас практически весь российский. Локализация производств инженерных систем набирает обороты, и мы уже заказываем трубы не только в Китае, но и в России. Существенная часть теплоизоляции отечественная, как и гофротруба, частично латунные элементы покупаем в России или в Белоруссии. Если раньше 99 % нашей продукции производилось в Китае, то сейчас этот показатель снизился до 85 %. Как я уже говорил, радиаторы Sanline полностью российские, а это треть оборота компании. Импортозамещение не только где-то наверху, оно и в жизни работает.

Как обстоят дела с логистикой, особенно когда речь идет о международном направлении? Стабилизировалась ли ситуация в этой сфере?

Если говорить о международной логистике, конечно, в прошлом году наблюдались значительные трудности. Европейско-российское направление встало, обходные пути не были готовы. Направление Азия–Россия–Азия тоже не сразу адаптировалось к увеличению спроса. Поэтому возникали значительные логистические задержки. Это касалось и сухопутных, и морских перевозок. Сейчас перезапустились морские перевозки, перестроилось железнодорожное сообщение. Наша логистика, ориентированная на Китай, одно время дала сбой, были существенные задержки, но в настоящий момент все вернулось в норму. Были сложности с производством, потому что Китай тоже не был готов к увеличению спроса. Сейчас сроки производства восстановлены, логистика со стороны Китая, российские цепочки РЖД, таможня – все работает как раньше. Международная логистика в порядке. В российской логистике сбоев не наблюдалось. На примере нашей компании могу сказать, что сроки поставок с центрального склада в Санкт-Петербурге в Москву составляют один день, в Казань, Екатеринбург, Новосибирск – от двух до четырех дней.

Поставки в регионы осуществляются тоже из Санкт-Петербурга?

У нас очень развито логистическо-складское направление, даже превосходит по коэффициенту



полезного действия другие направления нашей компании. Кроме центрального склада площадью около 2500 м², содержащего существенный товарный запас на сотни миллионов рублей, задействованы склады наших партнеров, дилеров, региональных дистрибьюторов в Краснодаре, Новосибирске, Казани. Они также могут рассчитывать на центральный склад при необходимости. Такой широкий охват позволяет закрывать любые объекты любой сложности в любой точке России в кратчайшие сроки. Заказ обрабатывается, как правило, в день обращения, и это хороший результат по рынку.

Но ведь дело не ограничивается продажей и поставкой оборудования. На что еще могут рассчитывать ваши клиенты?

Мы продаем сложные инженерные продукты, которые нуждаются в техническом сопровождении. Соответственно, мы всегда оказываем всестороннюю поддержку клиенту: гидравлический расчет, настройки оборудования, схемы, автокад-файлы, помощь в пусконаладке – и это далеко не полный перечень. Наши специалисты обязательно включаются в работу на всех этапах – начиная от принятия решения, предварительной подготовки и обработки коммерческих предложений, анализа сильных сторон как наших, так и конкурентов, и заканчивая покупкой, доставкой, пусконаладкой. Нет слабых мест, которые не закрыты в плане техподдержки.

На нашу помощь могут рассчитывать и монтажники, и проектировщики. Мы не только консультируем по вопросам монтажа и пусконаладки, но и помогаем с оборудованием, которое



не всегда есть в арсенале монтажника (например, дифференциальный манометр электронный, который стоит порядка 200 тыс. руб.). Монтажники зачастую некомпетентны в нюансах оборудования разных производителей, поэтому наш технический отдел всегда готов оказать поддержку.

Значительный пласт нашей работы связан с проектировщиками. Это очень важная для нас категория: они инициируют работу по проекту, обеспечивают первичное попадание в проект. Спецификации они зачастую выполняют сами, но иногда передают эту работу, например, производителю оборудования, которого выбрал заказчик. Мы никогда не отказываем в такой услуге, выполняем гидравлический расчет и делаем схемы, предоставляем аксонометрию, расчетные файлы, результат гидравлики. Делаем практически под ключ проект. Конечно, это трудоемкая задача, но только так продается сложное инженерное оборудование. Соответственно, техническая поддержка осуществляется максимально.

Понимая специфику строительной деятельности, мы идем навстречу клиентам в вопросах оплаты и предоставляем отсрочку платежа. Подход к ценообразованию весьма гибкий и индивидуальный.

Конечно же, предоставляем гарантии. В этих вопросах мы ориентируемся на рыночные показатели – лидеров рынка или среднюю компанию – и даем такие же гарантии в зависимости от типа продукта (от года до 10 лет). Заказчика это устраивает, конечного потребителя тоже. В особых случаях, когда речь идет о сложном проекте с особыми требованиями, особым

исполнением и материалами, подходим индивидуально и в некоторых случаях предоставляем повышенную гарантию.

Поговорим о перспективах. С чем, по вашему мнению, будет связано развитие компании в ближайшие годы?

В целом мы наблюдаем увеличивающийся интерес к инженерным системам. Здания становятся все более нагруженными инженерией, автоматизацией, системами удаленного доступа. Горизонтальная система разводки вытесняет вертикальную, добавляются КИВы, вентиляция, увеличиваются окна и растут теплопотери, в многоэтажных домах появляются теплые полы. Соответственно, увеличивается спрос на нашу продукцию. Плюс многие европейские компании ушли и мы планируем их заместить. Т. е. перспектива для российского рынка и для нас в частности – это импортозамещение. И мы движемся в этом направлении. Мы видим, что выгодно, удобно, быстро собирать и делать в России. В том году мы выросли больше чем на 30 %. Это не только в деньгах, но и в натуральном выражении – в единицах, метрах, тоннах, штуках. Конкуренция упростилась, ушли оппоненты, сократился ассортимент. И упускать такую возможность нельзя. Мы по-прежнему сосредоточены на поиске новых ниш и продолжим ежегодно добавлять одну-две крупные торговые группы в наш ассортимент.

Планируем увеличивать степень локализации. Например, сейчас из общего нашего оборота 30–35 % произведено в России, 65 % привезено из Китая. Возможно, в следующем году это соотношение будет 50 на 50. Наш прогноз, конечно же, – увеличение доли российского производства в этом и следующем году: и в целом по стране, и у нас в частности.

Последние пару лет мы активно развивали региональную сеть – открыли представительства в городах-миллионниках (Новосибирске, Казани, Екатеринбурге, Краснодаре, Волгограде, Воронеже, Москве). Чем ближе товар к клиенту – тем удобнее всем. Мы это прочувствовали, поэтому планируем дальнейшее увеличение числа региональных представительств. ❖

Sanline
heating • systems

sanline.ru