

Миргородский арматурный

освоено серийное производство специальной арматуры



В этом номере мы размещаем вторую часть большого интервью с генеральным директором ЗАО «Промарматура» И. В. Межебовским. Обращаем внимание на парадоксальную ситуацию на внутреннем арматурном рынке стран бывшего СССР. Если в России СМИ заполнены проблемными статьями о крупнейших производителях арматуры, то в Республике Беларусь и Украине активность арматурных компаний поражает. Российским чиновникам от арматуры хотелось бы посоветовать не возить арматурных спецов в турпоездки арматурных спецов в Китай, Турцию или Италию, а посмотреть вокруг, что делается. И может, пока самые «крутые топ-менеджеры от российской арматуры» пьют пиво и едят пасту в солнечной Италии, арматурщики не только Европы и Китая, но и Украины, Беларуси, Казахстана относительно быстро заберут рынки сбыта в России, и тогда оправдывать свою лень и нерадивость «потоками китайской и поддельной арматуры» станет глупым и смешным для всех.

Д. Грак, главный редактор

Интервью с генеральным директором ЗАО «Промарматура» Игорем Валерьевичем Межебовским

Игорь Валерьевич, продолжая наше интервью, появилось много вопросов по Китаю. Что в Поднебесной делает «Промарматура»? В чем цель сотрудничества с китайскими предприятиями? На Миргородском арматурном я видел только китайские испытательные стенды, а все то, что везут российские арматурные заводы не наблюдалось. Ваш комментарий?

По поводу Китая я скажу так: там есть чему поучиться! Начиная от простых приспособлений, заканчивая технологией точного литья, которую они трансформировали для габаритных отливок. Например, корпус задвижки Ду 300 мм. Там интересно все: от норм времени на обработку изделия, до отношения к труду.

Что касается испытательных стендов, то они значительно удобнее и лучше российских, поэтому мы их и берем. И это не голословное высказывание. Мы эксплуатируем и пензенские стенды.

Так же в Китае мы размещаем заказы на некоторые комплектующие: пробка шарового крана, тарельчатые пружины, маховики для арматуры, большие МИМы, а также КИТ-комплекты, на то, что сейчас мы пока сами произвести не можем, например, задвижка Ду 1200 мм.

Что касается готовых изделий, то я не буду рассказывать сказки, как это делают многие производители, а главное, лжепроизводители, в основном вновь образовавшиеся арматурные бренды: «Мы все сами, "китай" — ни за что!». А потом на химкомбинатах нержаве-

ющая арматура просто рассыпается. А чего стоит арматура без товарного знака завода?

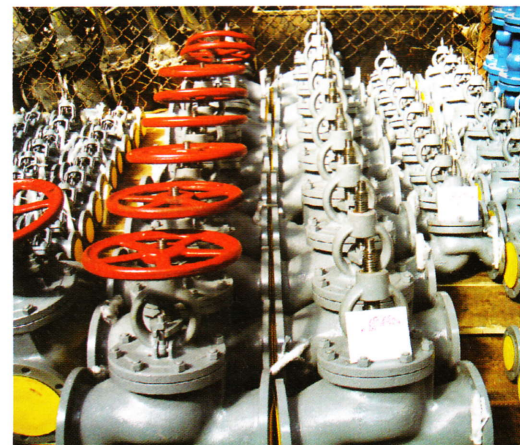
Что можно сказать о продукции, на которой нет товарного знака завода-производителя, и единственное, что есть, так это номограмма системы ГОСТ-Р — эта продукция обезличена, за ее качество никто не несет никаких гарантий, и ее качеством невозможно испортить репутацию завода-изготовителя.



Вот это и есть основной признак безответственности поставщика.

Я как-то в Китае общался с директором одного из крупнейших заводов по производству чугунной задвижки и рассматривал у него в офисе выставочные экземпляры. Нам дали гаечные ключи, и мы с нашим главным конструктором вскрыли задвижку. Бронзовая ходовая гайка, наплавка бронзой седел и клина — ну все как положено. Спрашиваем сколько стоит, он говорит, что 49 долларов. На рынке России одна из сибирских оптовых фирм продает эту же задвижку по 17 долларов. Резонно задаю ему вопрос: «А как же по 17 долларов?». А он мне отвечает, что эта стоит 49 \$, а по 17 \$ она

в полтора раза легче и без наплавки уплотнительных поверхностей, с черной ходовой гайкой, ну и т. д. А далее говорит, что заказчик из России просил сделать ее еще хуже, лишь бы дешевле. Но сделать хуже не позволяет технология на заводе. Вот такая печальная история о том, что попадает нашему потребителю, который в этом, кстати сказать, виноват сам, так как основным критерием на тендере является низкая цена. Но как известно, скупой платит дважды, а в случае с арматурой — и трижды, и то, если не случилась авария. Но по такой продукции судить о китайской промышленности нельзя. Уровень многих китайских заводов, особенно тех, которые работают на рынки Америки, Японии, Европы, очень высокий, и нам всем, даже по подходу к контролю качества изделий, до их уровня еще далеко. Но не скажу ничего нового, если напомним еще раз прописную истину: хорошее дешевле не бывает. На этих заводах цены соответствуют рынкам, на которые они работают. Но при этом они открыты для общения, показывают производство, приспособления, и у них есть чему поучиться и что перенять. Что мы и де-

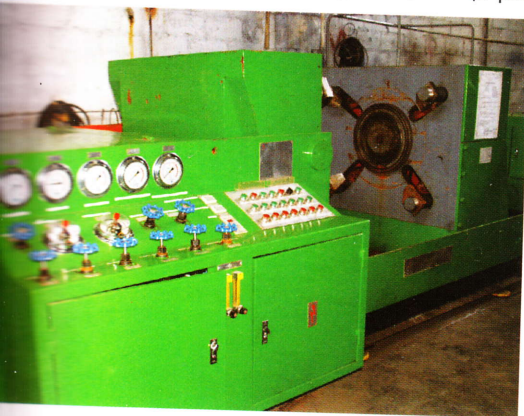


и Холдинг «Промарматура»:

высоких параметров для российского рынка

лаем, начиная от горизонтального разъема форм и многих других вещей.

Если вернуться к вопросу, что ЗАО «Промарматура» делает в Китае, и в частности к готовым изделиям, я еще раз



скажу, что мы никогда ничего не скрывали, и хотя некоторые говорят, что задвижка ОАО «Армпрот» — это «китай», определяя это по разъемной конструкции бугеля, хачу многих «умных» расстроить: это наша конструкция, и была она у нас еще задолго до того, как кто-то вообще заговорил о «китае».

Да, мы работаем с Китаем, но работаем цивилизованно и квалифицированно, как весь западный мир. Небольшие партии арматуры, которые иногда не вписываются в производственную программу наших заводов, мы закупам в Китае. Но есть много «но».

Во-первых, я лично с главным конструктором за два года проинспектировал не одну сотню китайских производителей, и мы отобрали из них четыре предприятия необходимого технологического уровня, причем инспектировали начиная с литейных заводов.

Во-вторых, вся эта продукция производится только по нашей технической документации и под нашим контролем.

В третьих, самое главное: у нас открыто официальное представительство в Шанхае (Холдинг «Промарматура» имеет интересы не только в области арматуростроения). В штате представительства находится китайский сотрудник с квалификацией инженер-проверщик, который оснащен всеми необходимыми средствами проверки в том числе ультразвуковым толщиномером. Поэтому контроль идет еще на стадии отливки. По условиям контрактов он имеет пропуск на предприятия-изготовители 24 часа в сутки. Кроме входного контроля идет непрерывный контроль и соответствие чертежам в процессе производства. И самое главное — это

сто процентный выходной контроль каждого изделия, т. е. сто процентные испытания. И после этого дополнительные испытания уже на базе в г. Днепрпетровске и в Миргороде на ОАО «Армпрот».

Поверьте, не каждый завод и у нас, и в России выдержит такой контроль и сдачу продукции. При этом мы не придумали ничего нового, а применили старый поход военной приемки времен СССР.

Да, один из главных моментов: вся арматура из нержавеющей стали всегда производится только на наших заводах, так как китайская нержавейка никогда не выдержит МКК и ряд других проблем, с которыми уже столкнулись химики.

Из всего вышесказанного я могу резюмировать, что изготовление нами армату-

полностью соответствует нашим техническим условиям, имеет заводской паспорт, и мы несем по ней все гарантийные обязательства.

Вот потому, Дмитрий Георгиевич, Вы и не видели на Миргородском заводе китайской арматуры, потому что все заказы в основном мы закрываем собственной производственной программой.

В кризис почти все решают цены. Есть ли у Ваших заводов возможность за счет снижения себестоимости установить конкурентоспособные цены для российских потребителей?

Завершая это интервью, хотел бы еще раз обратиться к вопросам цен и тендеров. Да, цены во многом решают все. И это, к сожалению, дикий факт. Ведь, примитивной тендерной про-



цедурой выхолащивается такое понятие, как качество и стоимость жизненного цикла, т. е. экономическая целесообразность. Итог дешевой закупки — это финансовый ущерб предприятию, если рассмотреть экономику в разрезе, например, пяти лет. Ведь некоторые естественные монополии, такие как «Транснефть», «Норникель» и др. уже ввели в тендерную процедуру такое понятие как квалификация или сертификация поставщика. Я надеюсь, что такая практика будет расширяться.

Да, мы ищем и находим резервы для понижения себестоимости, но все это не в ущерб качеству, т. е. до определенных границ, которые мы не переступаем. Наша продукция находится не в самом низком ценовом сегменте, но наш покупатель платит за качество и надежность.

Поэтому я еще раз хочу обратить внимание потребителей трубопроводной арматуры на то, что есть прописная истина, прошедшая через века: хорошее дешевым не бывает.

И самое главное, вся арматура, выпущенная под нашими товарными знаками,

Уважаемые господа, потребители ТПА, вздумайте, что кроме экономической эффективности покупки качественной трубопроводной арматуры у реальных заводов-изготовителей, а не вновь образованных заводов-фантомов, есть еще немаловажный социальный аспект. Люди, работающие на этих заводах, имеют источник существования и зарабатывают средства для своих семей, настоящего и будущего поколения наших стран. Это наше с вами настоящее и будущее. И я глубоко уверен, что нам с вами необходимо заботиться о нашем будущем, а не о будущем Китая, Индии и других стран. Помните об этом!

Миргород — Днепрпетровск, апрель 2010 года

Интервью подготовлено компанией «Валверус-ТПА» и Маркетинговым центром по трубопроводной арматуре, www.valverus.info