

От Мурома до

усовершенствовать точность обработки, снизить влияние «человеческого фактора» и улучшить качество.

Уже больше года на предприятии работают и хорошо себя зарекомендовали токарные полуавтоматы для производства шпинделей задвижек Ду 50–100. В этом году планируется закупить еще два полуавтомата для производства шпинделей Ду 150–250. Надеемся, что данные технологические изменения позволят стабилизировать качество

магия о реализации произведенных КНР партий подделок арматуры нашего предприятия. Подделки поступают в торговые сети под нашей торговой маркой и с фальшивыми паспортами. Таким образом недобросовестные торговые предприятия надеются существенно увеличить свои объемы реализации и заработать дополнительную прибыль. Для нас эти тревожные сигналы, расследованием которых мы занимаемся, являются свидетельством определенной известности и высокой репутации серийной продукции МЗТА среди потребителей.

Какие новые виды и типы арматуры будут разрабатываться и будут востребованы на арматурном рынке? Что готовит МЗТА в 2009 и последующих годах?

Нами проводится определенная работа с конструкторскими бюро по освоению новой арматуры для высоких параметров рабочей среды, но пока рано говорить о стадии промышленного освоения. Основным сегментом, в котором мы планируем развиваться, по-прежнему остается задвижка до Ду 300 и



Виталий Александрович, что нового появилось на Вашем заводе в 2008 году (продукция, оборудование, технологии, сбыт, маркетинг)? Какие основные задачи решаются в этом достаточно нестабильном году?

Муромский завод трубопроводной арматуры является одним из самых динамично развивающихся предприятий отрасли. Завершается этап реконструкции литейного производства. В текущем году закончен монтаж смесителя компании «Айрих», второго стержневого комплекса «Лемпе» и плавильной системы «Индуктотерм». Вследствие этого качество выпускаемых отливок корпусных деталей арматуры должно существенно улучшиться по герметичности и, что немаловажно, улучшится их товарный вид. В связи с пуском в действие новой плавильной системы объем производства должен увеличиться до 700–800 тонн литья, что позволит полностью обеспечить собственными заготовками механосборочное производство и даст возможность выполнять сторонние заказы. Значительные инвестиции запланировано вложить и в механосборочное производство. В текущем году установлен один горизонтальный обрабатывающий центр для обработки корпусов Ду 150 и 200 и планируется закупка еще двух горизонтальных центров для обработки корпусных деталей Ду 50–100, что позволит

выпускаемой продукции, которое будет положительно оценено потребителями. Также в этом году приобретены и монтируются две индукционные плавильные печи емкостью по 400 кг для участка литья мелкого развеса. Планируется к освоению на данном участке литье чугуна, латуни и нержавеющей стали для обеспечения собственного производства литьем маховиков, сальников, дисков и ходовых гаек, что ощутимо снизит зависимость предприятия от поставок по кооперации и позволит значительно уменьшить себестоимость продукции и тем самым повысить ее конкурентоспособность.

Что делает Вашу продукцию конкурентоспособной на арматурном рынке в этом году?

Опыт текущего года показывает, что потребителями на рынке востребована продукция высокого качества по ценам среднего уровня. Позитивно влияет на сбыт продукции репутация и торговая марка производителя. Потребитель продукции большое значение придает надежным гарантийным обязательствам и возможности сервисного обслуживания. Не случайно на рынке время от времени появляется инфор-

му 40 атмосфер. Также планируем заниматься стальными и чугунными дисковыми поворотными затворами до Ру 16 и цельносварными шаровыми кранами до Ду 250 и Ру 16. Большое внимание уделяется комплектованию потребителя «сопутствующими» товарами — комплектами крепежа, фланцами, электроприводами.

Среди потребителей основными направлениями остаются нефтегазовый сектор и сферы ЖКХ, которые стратегически наиболее интересны.

Некоторые специалисты считают, что своя «литейка» на заводе — это пережиток «советского арматуростроения», что в современных условиях развитой кооперации закупка отливок экономически выгоднее, чем свое литейное производство. Ваше мнение?

Кооперация, стабильность поставок и соблюдение их сроков в современных российских условиях вызывает массу проблем. Неоднократно недобросовестность поставщиков приводила к срыву сроков исполнения нами своих обязательств перед потребителями. Например, «КАМАЗ», снаб-

Китая очень далеко...

Интервью с генеральным директором ПО «МЗТА» В. А. Кобелевым

жавший большинство арматурных предприятий, при увеличении заказа на автомобили и по мере износа собственных мощностей практически прекратил поставки литья трубопроводной арматуры. Многие литейные производства не хотят осваивать достаточно сложные в изготовлении отливки арматуры ввиду большого процента брака по герметичности, или стоимость отливок не позволяет иметь приемлемую рентабельность. Именно в этих условиях мы считаем необходимым условием развивать в структуре завода собственное литейное производство.

Удовлетворены ли Вы работой заводских дилеров? Есть ли отличия работы дилеров в этом году от предыдущих лет? В чем оно?

Мы считаем, что создание дилерской сети завода было своевременным и полностью себя оправдывает как часть сбытовой политики. На период 2005–2006 гг. рост объемов реализации продукции происходил в основном за счет мелкого опта, что приводило к увеличению количества потребителей в геометрической прогрессии. Мы стояли перед выбором либо значительного увеличения штата продавцов и логистов, либо передачи обслуживания мелкого и среднего опта в руки региональных дилеров. Обслуживание мелкооптовых клиентов с точки зрения транспортной логистики тоже представляло значительную проблему. Резко вырос объем отгрузок грузообагом и сборным транспортом. Все это сильно снижало



эффективность работы менеджеров. Также немаловажным фактором успешного развития предприятия является равномерность финансового потока в течение года, позволяющая сконцентрировать усилия непосредственно на производстве и позволяющая оптимизировать себестоимость и планирование. В результате нам удалось выработать приемлемые условия сотрудничества с крупными оптовиками. Наиболее сложная задача состояла в убеждении в необходимости равномерного приобретения арматуры в течение года. Мы нашли приемлемое ценовое решение, и практика показывает, что многие дилеры убедились в экономической эффективности «зимних» закупок, которые обеспечивают стабильный сбыт в сезон. В текущем году мы усилили экономическую заинтересованность дилеров в соблюдении условий договора. Для выполняющих план закупки допол-

нительно осуществляется бесплатная доставка. Для не соблюдающих условия договора предусмотрено снижение дилерских скидок вплоть до оптовых цен. Стабильный спрос со стороны дилеров очень поддерживает предприятие в зимний период, и мы, в свою очередь, стараемся наиболее полно удовлетворять их заявки в сезон.

В чем проблема так называемой «китайской арматуры»? Почему идет насыщение рынка этой продукцией? Причина — низкая цена, или есть другие факторы? В целом о ситуации с Китаем?

В Китае в связи с климатическими особенностями и развитой кооперацией сформировалось большое количество высокоэффективных, но технологически слабых арматурных производств, нуждающихся в новых рынках сбыта. При помощи российских производителей арматуры и торговых компаний они видят в России новый перспективный рынок и прилагают значительные усилия по продвижению своей продукции. Но слабая технологическая база и культура производства приводит к тому, что мы получаем товар, интересный по цене, но низкого качества. Следует обратить внимание на тот факт, что продукция китайского «фабричного» производства значительно выше по качеству, но уже не обладает столь привлекательной ценой и, как правило, дороже российских аналогов. Китайская продукция, по мере решения экологических проблем, улучшения условий труда и качества выпускаемой продукции, несомненно, будет дорожать. Уже в прошлом году производители Китая говорили о проблемах привлечения рабочей силы для работы на универсальном оборудовании и рабочих квалифицированного ручного труда. Технологическое перевооружение приведет к значительному росту затрат, в том числе и по требованиям к производственным корпусам. Поэтому в долгосрочной перспективе мы ожидаем увеличение стоимости и повышение качества трубопроводной арматуры из КНР, что соответственно приведет к росту внутреннего российского арматурного производства.

Почему проблема с подготовкой кадров в арматуростроении (как рабочих специалистов, так и менеджеров) не решается быстро?

Проблемы, на мой взгляд, в основном связаны с дефицитом кадров вообще. Старение населения и отсутствие молодежи приводит к оттоку кадров в отрасли с высокой оплатой труда. В большинстве своем молодежь стремится к работе «белого воротничка», чем к приобретению рабочей или инженерной специальности. С другой стороны, работа в арматурной отрасли требует большого объема специфических знаний: ГОСТы, таблицы фигур, применяемость арматуры, знания по осо-



бенностям регулирующей и запорной арматуры, приводам, фланцам, крепежу и т. п. Все это приводит к необходимости серьезной подготовки менеджера на протяжении двух и более лет. К рабочим специальностям требования ниже, и здесь имеет место просто дефицит людей, желающих заниматься ручным трудом. Наиболее сильное беспокойство вызывает дефицит конструкторских и инженерных кадров для арматуростроения. Для подготовки хорошего конструктора необходимо, минимум, 5–10 лет работы. Видимо, кризисные явления в отрасли в течение 1995–2003 гг. привели к значительному снижению интереса к нашей отрасли. В этой области, я думаю, основным «локомотивом» будут инжиниринговые и специализированные конструкторские компании, а предприятиям останется роль производственной базы с «сопоставляющим» изделием конструкторским штатом.

Ваш прогноз на 2009 год? Станет ли он лучше или хуже для арматурных заводов?

Мы ожидаем, что 2009 год станет таким же ровным по потреблению арматуры, без резких «всплесков» спроса, как и текущий 2008. Для нас сбыт в текущем году был стабильно дефицитным по объемам, но без резкого повышения цен. Сейчас не просматриваются причины для резкого роста потребления арматуры в 2009 году. Коррективы может внести только существенное подорожание трубопроводной арматуры из КНР. В настоящий момент объемы завоза арматуры таковы, что любое их снижение приведет к такому росту неудовлетворенного спроса внутри страны, что отечественные арматурные заводы с ним не справятся и будут вынуждены поднять цены.

Что бы Вы пожелали нашим читателям и Вашим коллегам по профессии на страницах нашего журнала?

В завершении интервью хотелось бы выразить надежду на то, что информация, получаемая со страниц журнала, представляет интерес и содержит полезные в работе сведения. Хотелось бы пожелать плодотворного сотрудничества всех профессионалов арматурного рынка, а также удачи, благополучия, процветания и высоких показателей в профессиональной сфере.

Муром — Санкт-Петербург, июль — август 2008 г.