

**От редакции**

**В связи с тем, что на различных арматурных форумах постоянно обсуждаются темы о взаимодействии арматурных заводов и посредников, мы попросили генерального директора ЗАО «ПО МЗТА» Виталия Александровича Кобелева написать свое видение ситуации на рынке ТПА. Выбор «Муромского завода» не случаен. Именно этому заводу задается больше всего вопросов в Интернете и именно этот завод стал сегодня самым упоминаемым на всех арматурных ресурсах.**

# Размышления о рынке ТПА

■ В. А. Кобелев, генеральный директор «Муромского завода трубопроводной арматуры»

## О собственном литье

Организация работы на арматурном заводе, ассортиментная политика и формирование себестоимости продукции индивидуально для каждого из производителей трубопроводной арматуры. Несмотря на общие утверждения об убыточности запорной арматуры 16 серии или литейного производства, ни одно из перечисленных предприятий не прекратило выпуск задвижки 16 серии и не остановило литейное производство. Напротив, и Пенза, и Благовещенск закупили новейшее немецкое оборудование. Дело в том, что современное высокотехнологичное производство — рентабельно, а производство литья старыми «дедовскими» методами не дает ни приемлемой экономики, ни стабильного качества продукции. Именно вследствие экономической целесообразности производится модернизация и закупка нового оборудования в целях снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Производство литья в России для собственных нужд так же рентабельно как и производство задвижки 16 серии. А вот «получить возможность выпускать продукцию 16 серии в убыток за счет другой продукции» не совсем тянет на хорошую бизнес-идею. На мой взгляд, подобная «благотворительность» мало уместна и трудно объяснима в условиях рыночной экономики и ведет к необходимости закупать убыточную продукцию «на стороне».

## О ценах

Сегодня не только цена определяет конкурентоспособность товара. Необходимо учитывать набор предлагаемых потребительских свойств. Если изготовить в России арматуру по китайским стандартам, она будет стоить сопоставимые деньги. Определенные требования российских стандартов по материалам и геометрии корпусных деталей, температурным диапазонам, герметичности, цикличности, гарантийным обязательствам, ремонтпригодности и т. д. ведет к значительному повышению затрат на производство. Не секрет, что запросив у любого производителя задвижку, изготовленную по стандартам JB, DIN, ГОСТ или API, вы получите четыре разные цены, определяемые требованиями стандартов и разрешительной документацией. Из этих стандартов китайский JB наименее требователен к условиям эксплуатации, толщинам стенок и т. д., а благодаря деятельности российских импортеров, делающих упор на внешнюю похожесть и товарный вид, лишен требований вовсе. Если потребителя не интересуют ни материальное исполнение, ни гарантийные обязательства, ни ремонт, ни эксплуатационные характеристики, ни вопросы промышленной безопасности, можно спокойно приобретать дешевую китайскую продукцию.

## О диалоге «производитель–потребитель»

Дело в том, что российский потребитель и российский производитель давно утратили обратную связь между собой. Ни один отдел маркетинга не может довести до инженерного персонала проблемы эксплуатации трубопроводной арматуры. Для того, чтобы модернизировать любой из узлов арматуры, требуется добрая воля заказчика. Наше предпри-

ятие всегда открыто к диалогу по вопросам модернизации узлов и характеристик арматуры, только все предложения инжиниринговых компаний ведут к существенному усложнению и удорожанию «новых» узлов и деталей, стоимость которых не торопится оплачивать конечный потребитель. Так называемые «устаревшие» модели клапанов просты и ремонтпригодны и пользуются устойчивым спросом, тогда как «новые и технологичные» позволить себе может только узкий круг компаний. Проблема обращения потребителей к российским производителям за заказом или разработкой сложных и ответственных изделий существует. Многие потребители считают, что проще купить за рубежом, чем заказать в России разработку нового и технологичного изделия. Я считаю, что очень важно наладить диалог между производителем и потребителем в сфере совместной деятельности по разработке и производству новых видов изделий. А существующие многие годы широко известные и применяемые задвижки, вентили и клапаны оптимальны по конструкции и стоимости и не нуждаются в каких-либо изменениях кроме применения новых уплотнительных и конструкционных материалов и покрытий.

## О контрафакте и подделках

На мой взгляд, торговля контрафактом, подделками, краденой или пиратской продукцией не является изобретением российского рынка ТПА. Эти вещи существовали во все времена и присущи любому рынку. Всегда найдется желающий купить подешевле и продать подороже. Мне тоже кажется странным, когда задвижка под сероводород Ду 25 импортного производства стоит как «Жигули», только «Жигулями» не перекрыть сероводород, и если вам нужна задвижка Ду 1000, то от джила лучше отказаться. Бессмысленно обсуждать справедливую цену на товары штучного производства и серийную массовую продукцию (как автомобили). Ели бы задвижку Ду 1000 выпускали партиями не 50 штук в год, а 50 000, то цена ее была бы очень разумной. Ведь задвижка Ду 50/16 стоит дешевле пары китайских кроссовок, что лично я считаю оскорбительным.

Вторая проблема — в Интернете идет спор о том, появляются ли на рынке трубопроводной арматуры подделки под продукцию российских заводов, или это результат деятельности самих производителей. Суть проблемы как раз и состоит в том, что производитель, заказывая продукцию на стороне, является разработчиком чертежно-технической документации и наносит свой товарный знак, принимая на себя ответственность за потребительские характеристики и промышленную безопасность. Поэтому продукцию, которую заказывает завод по своим чертежам и ТУ, нельзя даже сравнивать по потребительским характеристикам с товаром, заказываемым в КНР торговыми компаниями, которые, в первую очередь, интересуются стоимостью и товарным видом. Вследствие этого и появляются подделки под продукцию заводского изготовления российских брендов, где продукция достаточно низкого качества выдается за продукцию российского производства.

Санкт-Петербург, август 2009 года