



ИНТЕРВЬЮ

с генеральным директором
ГК «Авангард»
Федором Викторовичем Кизиловым

Рис. 1. КШ (Кран шаровой) 11с667п

«Когда ты занимаешься делом, которое тебе нравится, – у тебя все получится обязательно!»

Дорогие коллеги, наш журнал регулярно освещает деятельность российских машиностроительных заводов, в том числе совсем молодых производств, доля присутствия которых на рынке трубопроводной арматуры весьма внушительна. Многие из этих предприятий являются партнерами и друзьями нашей медиагруппы. Одним из них является ГК «Авангард», которая в 2018 году отмечает 20-летний юбилей.

Когда в 2011 году я в составе команды портала Armtorg.ru приехал в Старый Оскол и увидел молодое предприятие, то очень удивился, как фактически с нуля можно было организовать завод с полным производственным циклом, включая полноценные конструкторскую службу и службу отдела контроля качества. Тем, кто еще не видел серию репорта-

жей с производственной площадки Старооскольского арматурного завода, я рекомендую познакомиться с ними, пройдя по QR коду, и понять, о чем идет речь.

Сегодня мы открываем цикл интервью с людьми, стоявшими у истоков завода и создавшими его своими руками. Начнем мы с человека, арматуростроителя с большим опытом, который запустил первые образцы запорной, регулирующей, предохранительной арматуры, изготавливаемой сегодня серийно с маркировкой САЗ «Авангард». Это генеральный директор ГК «Авангард» Федор Викторович Кизилов, который любезно согласился рассказать «Вестнику арматуростроителя» об основных этапах становления еще молодого, но уже известного многим потребителям предприятия.

В. А.: Здравствуйте, Федор Викторович! Рады вас видеть. В начале нашей встречи хотелось бы задать вопрос о вашем предприятии ГК «Авангард», которое в нынешнем году отмечает свой юбилей. С чего начиналась его история?

Ф. К.:** Игорь, добрый день! Очень приятно снова встретиться. 2018 год для нас особенный – компании исполняется 20 лет. В 1998 году мы начинали свою деятельность как обычная торгующая организация, специализирующаяся на поставках трубопроводной арматуры. С

течением времени укрепилось понимание, что для дальнейшего роста и развития компании необходимо собственное производство. Реализовалось это пожелание в 2001 году. В г. Старый Оскол Белгородской области были приобретены производственные площадки, установлено оборудование и начался первый этап нашей производственной деятельности: освоение производства штамповочных задвижек. Это первый продукт, предложенный нашей компанией рынку. С самого начала производственной деятельности одной из определяющих задач компании являлась задача по освоению новых продуктов и ежегодное расширение номенклатуры выпускаемой продукции! В период с 2002 по 2005 год успешно прошел процесс по освоению производства регулирующей арматуры, в 2006–2008 годах было освоено производство предохранительной арматуры, с 2007 года мы начали производство запорной арматуры.

Сегодня ГК «Авангард» – это и собственное производство (Старооскольский арматурный завод «Арма-Пром») и развитая сеть сбыта с филиалами в городах Москва, Казань и Старый Оскол.

Современная производственная база и высокий уровень технологической подготовки производства позволили предприятию наладить выпуск продукции, отвечающей самым жестким российским стандартам в области качества и промышленной безопасности. Гарантом качества и оригинальности продукции служат маркировка всей выпускаемой продукции и голографическая наклейка в паспорте изделия в виде зарегистрированного товарного знака компании.

Старооскольский арматурный завод «Арма-Пром» осуществляет производство промышленной арматуры по полному циклу от заготовки до сборки, испытаний и контроля качества готового изделия. Вся выпускаемая продукция сертифицирована. На заводе действует система менеджмента качества **ISO 9001-2015**.

География поставок сегодня простирается не только на все регионы России. Продукция экспортируется в Казахстан, Белоруссию, Туркмению, Монголию и другие страны.

В. А.: Федор Викторович, как пришло понимание того, что надо организовывать производство в России?

Ф. К.: Свое производство дает некоторые преимущества в плане работы на рынке, приобретения новых заказчиков. Когда ты производитель, ты выступаешь гарантом качества и оперативного сервисного обслуживания, у тебя есть определенные инструменты по ценообразованию. Это дает больше возможности.

В. А.: Сталкивались ли вы с такой проблемой, что вас дублировали на тендерах или незаконно использовали вашу марку?

Ф. К.: Были единичные случаи, мы по ним естественно разбирались. Я не скажу, что это массовое явление, но такое было.

В. А.: Сегодня на рынке есть действительно изготовители, а есть фантомы-заводы. Как вы можете прокомментировать эту ситуацию с позиции человека, создавшего собственное предприятие? В чем здесь минус для заказчика?

Ф. К.: Для заказчика минус в одном – до него не всегда доходит качественная продукция ответственного производителя. По моему мнению, основная причина сложившейся ситуации – несовершенство системы тендерных торгов. Рынок арматуры сегодня таков, что все больше и больше игроков рынка, покупателей, заказчиков, переходят на закупочный процесс на условиях предпоставки, то есть сначала продукт, потом деньги. И все это проходит через так называемые тендерные торги. Организаторы этих торгов руководствуются двумя федеральными законами – **ФЗ-44** и **ФЗ-223**. Согласно этим законам, при выборе победителя одно из определяющих условий – это цена и срок поставки. А такие моменты, как качество продукции и престиж производителя, сам производитель как гарант качества уходят на второй план. В результате торги выигрывают сомнительные компании, которые поставляют продукт откровенно низкого качества, который не соответствует заявленным характеристикам. Совершенно очевидно, что система организации и проведения тендерных торгов устарела и нуждается в корректировке, т. к. она не способствует росту и развитию производства качественной российской продукции, а конечный потребитель, в свою очередь, недополучает эту самую качественную российскую продукцию.

В. А.: Какие преимущества получает потребитель, работая с вами?

Ф. В.: Во-первых, наш потребитель получает качественную продукцию, продукцию за которую мы несем ответственность. В прошлом году мы продлили срок действия сертификата соответствия **ISO 9001** до 2020 года. Наличие этого сертификата – это уже гарантия качества выпускаемой продукции, это свидетельство грамотного управления предприятием и грамотной организации всего производства.

Во-вторых, мы предлагаем нашему потребителю стабильные цены, мы не сторонники частого изменения цен. Те заказчики, которые работают с нами продолжительное время, ориентируются на эти цены. В комплектации некоторых наших изделий присутствуют импортные составляющие, в частности, это исполнительные механизмы **Regada, Словакия**. Они присутствуют и в регулирующей, и в запорной арматуре. Соответственно, эти комплектующие мы покупаем за валюту и в периоды резкого колебания ее курса вынуждены корректировать цену продукции. Надо сказать, что наши заказчики относятся к этому с большим пониманием.

Мы, как производитель, заработали себе определенный авторитет и мы, в свою очередь, стараемся поставлять на рынок качественную продукцию с оптимальным соотношением цена-качество.



Рис. 2. Клапан трехходовой с ЗИМ 27С947пк.

В. А.: Какова политика предприятия в отношении производственного процесса, расширения, кадров?

Ф. К.: Вопрос кадров для нас очень сложный. Если говорить о таких профессиях, как технолог, конструктор, в нашем регионе мало машиностроительных предприятий и практически нет вузов, которые готовят данных специалистов, поэтому жизнь нас заставила бережно относиться к персоналу и растить свои кадры. Мы привлекаем молодые кадры, стараемся держать уровень зарплат не ниже регионального. Молодежь с удовольствием идет к нам – их устраивают условия труда, они видят, что компания развивается, им интересно.

В. А.: Какие планы по расширению производства?

Ф. К.: Вопрос модернизации производства — один из важнейших для любого производителя, и здесь мы не исключение, этому вопросу уделяем серьезное внимание.

В 2017 году приобрели и ввели в эксплуатацию два многоцелевых обрабатывающих центра **MaHo 700 S**, предназначенных для выполнения большого диапазона фрезерных, расточных, сверлильных операций. Обрабатывающие центры оборудованы многопозиционным инструментальным магазином на 60 единиц и позволяют обрабатывать детали весом до 300 кг. На 2018 год у нас в планах приобрести еще один обрабатывающий центр **MaHo 1600** для более громоздких заготовок, корпусных деталей. Все это дает нам возможность более оперативно реагировать на желания заказчика. В большей степени это касается арматуры больших диаметров, потому что до того, как мы приобрели эти центры, большие заготовки «путешествовали» у нас от станка к станку, а введение в эксплуатацию таких центров и концентрация всех операций на одном центре позволили значительно сократить время.

Планомерно выделяются средства на совершенствование материальной базы, на обновление, на ремонт оборудования, на освоение новейших технологий в металлообработке.

В. А.: Получается, модернизация оправдывает вложенные средства?

Ф. К.: Однозначно. Качество растет, производительность растет, себестоимость снижается. Более качественный продукт с оптимальной ценой – я думаю, это интересно и производителю, и заказчику.

В. А.: Каким стал для вашей компании 2017 год и как начался 2018-й?

Ф. К.: Во многом начало года определяется результатами года предыдущего. По итогам 2017 года мы представили 2018 году довольно комфортные условия, год закончили на хорошем уровне. По всем стратегическим направлениям проведена серьезная работа:

* программа по модернизации производственных участков, обновлению станочного парка, разработки и воплощению в производство новых технологий;

* вопрос повышения качества выпускаемой продукции;

* программа по импортозамещению;

* программа по расширению номенклатуры выпускаемой продукции;

* вопрос расширения и совершенствования сети сбыта продукции.

В целом 2017 год мы закончили успешно, с оптимизмом смотрим в год 2018-й и, уверен, с хорошими показателями встретим 20-летие нашей компании! Хотя 2018 год начался тяжелее предыдущего.

В. А.: С чем вы связываете такие изменения?

Ф. К.: Я думаю, об этом говорит общая экономическая ситуация в стране. Она заставляет компании следить за тем, как тратятся деньги, на чем можно сэкономить. А поскольку арматура не первая необходимость для многих, то зачастую деньги на нее выделяются по остаточному принципу.

Если в целом посмотреть на рынок арматуры, то можно отметить определенные тенденции. В 2017 году отмечается устойчивый рост производства чугуновой задвижки, приводов, дисковых затворов. Традиционно высокие позиции занимают шаровые краны. Производство стальной задвижки, наборот, показало падение, но это произошло за счет падения выпуска задвижек больших диаметров. На рынке регулирующей арматуры отмечается стабильный рост в течение последних трех лет.

Если говорить о потребителях, то думаю особо активно в 2018 году будет развиваться рынок трубопроводной арматуры для атомной энергетики, нефтегазового комплекса и химической промышленности.

В. А.: Означает ли это, что на вашем предприятии произойдет диверсификация? Есть ли у вас планы освоение новых типов арматуры?

Ф. К.: Вопрос диверсификации производства актуален для любого производителя, так как расширение номенклатуры выпускаемой продукции, ассортимента дает возможность выхода на новые рынки и возможность снижения для компании рисков, убытков.

Компания «Авангард» традиционно, каждый год предлагает рынку новый продукт! Так в 2017 году мы освоили производство регулирующих трехходовых клапанов как с электроисполнительным механизмом, так и с мембранным исполнительным механизмом в трех материальных исполнениях – углеродистая сталь, нержавеющая сталь и легированная сталь. Диаметральная линейка 15–100 мм. Это наша работа и в плане реализации программы импортозамещения, потому что аналоги данных изделий на российском рынке были представлены такими брендами, как **Samson**, «АДЛ», **Berima**.

В 2018 году мы уже расширили линейку негерметичных предохранительных клапанов **17с28нж**. До этого в России изготавливались клапаны **17ж28нж** только в двух диаметральных исполнениях 50 и 80 мм. В первом квартале 2018 года мы запустили в серийное производство клапаны диаметром 25, 32, 40, 65 и 100 мм соответственно в трех материальных исполнениях – углеродистая сталь **17с28нж**, легированная **17лс28нж** и нержавеющая **17нж28нж**.

В планах на 2018 год освоение производства перекрывающих устройств, предназначенных для распределения потока рабочей среды и смешения потоков на линиях трубопроводов. Вопрос серьезный, объемный. Планируем начать с диаметра 50 мм и постепенно, поэтапно будем расширять диаметральной линейкой.

Если говорить о расширении ассортимента, то поле для деятельности здесь очень большое, даже если опираться на ту номенклатуру, которую мы сегодня производим:

* расширить диаметральной линейкой у регулирующих трехходовых и двухседельных клапанов;

* освоить производство герметичных предохранительных клапанов диаметром 125 мм;

* освоить производство отсечных клапанов с уплотнением «металл по металлу»

В. А.: Если говорить о производстве перекрывающих устройств, означает ли это, что вы планируете идти в нефтегазовый сектор?

Ф. К.: Мы пытаемся это сделать уже не первый год с предохранительными клапанами, запорной арматурой. Более того, мы поставяем туда продукцию, но не напрямую. Естественно, нам это очень интересно. Это серьезный сегмент рынка, и в перспективе мы хотели бы в нем участвовать.

В. А.: Вы упоминали о чугуновой арматуре. Как вы рассматриваете перспективы развития ее рынка?

Ф. К.: Как я уже отметил, для меня большой неожиданностью, что в 2017 году произошел рост производства чугуновых задвижек. Я думаю, эта тенденция сохранится и в 2018 году. Конечно, их изготовление связано с рядом проблем – это сложность с литьем. Но вопрос цены приводит к тому, что заказчик поворачивается в сторону чугуновых изделий.

В. А.: Так как мы заговорили о зарубежных производителях, как вы относитесь к идее импортозамещения? Работает ли эта программа в России сегодня?

Ф. К.: Конечно, программа работает. Кроме того, мы сами с 2015 года являемся участниками этого процесса, с момента, когда на нашем предприятии было принято решение следовать курсу импортозамещения. Сегодня мы предлагаем рынку клапаны регулирующие, запорно-регулирующие, отсечные, как альтернатива подобной продукции таких известных брендов, как **Samson** (Германия), **Danfoss** (Дания), **Belimo** (Швейцария), **Esbe** (Швеция), **Dorot** (Израиль) и др.

Последний яркий пример импортозамещения – это расширение линейки предохранительных клапанов **17с28нж**, **17лс28нж** и **17нж28нж**.

В 2015–2016 годах производство по программе импортозамещения осуществлялось в полную силу, в 2017 году темпы поубавились.

Заявляет о себе и такой процесс, как локализация. Так как зарубежным компаниям интересен российский рынок, они локализуют свое производство на территории РФ. Вместе с новым производством на наш рынок приходит новая корпоративная культура, стандарты качества, ассортимент. Здесь есть свои плюсы — локализация стимулирует российских производителей повышать собственную конкурентоспособность!

В. А.: Каким, по вашему мнению, должно быть правильное импортозамещение с точки зрения технологий?

Ф. К.: Импортозамещение должно идти по пути российского производства. Это однозначно не замена шилдвика, а именно производство.

В. А.: С охотой ли делятся зарубежные компании своими технологиями?

Ф. К.: Я думаю, редко кто будет делиться с охотой. Все-таки у любого производителя есть свои секреты. Какой смысл для него делиться с кем-то технологий, если именно она позволила производителю добиться серьезного успеха на рынке. Хотя, с другой

стороны, любой секрет в технологии со временем становится достоянием гласности.

В. А.: Почему при организации предприятия в 1998 году вы выбрали арматурную продукцию?

Ф. К.: Идея работы с трубопроводной арматурой была выбрана руководством компании еще до моего прихода. Мне, как бывшему работнику **Юго-Камского машиностроительного завода им. Лепсе**, оставалось только подтвердить правильность выбора.

В. А.: Какие события, связанные с САЗ «Авангард», запомнились вам больше всего?

Ф. К.: Первое яркое событие – это первый продукт, который мы предложили рынку, и его выпуск. Это продажа первой штамповочной задвижки. Для нас в то время это было очень значимо. Мы сделали своими руками первую задвижку и продали ее.

Второе событие – это выпуск первого запорно-регулирующего клапана. Соответственно, каждый новый продукт в нашей номенклатуре – это важное событие. И, как ни странно, ярким событием стало приобретение, монтаж и запуск в эксплуатацию первого многофункционального обрабатывающего центра. Для нас это было первое дорогостоящее оборудование. Когда со временем приходит понимание того, что выбор правильный и это оборудование дает отдачу большую, чем ты предполагал, такие чувства трудно описать.

В. А.: Каким вы видите завод через пять лет?

Ф. К.: Через пять лет хочется видеть предприятие, которое выпускает гораздо больше серьезных изделий различной номенклатуры. Предприятие, которое будет работать уже на нефтяном рынке. Предприятие с устоявшимся коллективом профессионалов, которым доверяем мы и которые доверяют нам. Предприятие, которое уважают на рынке, с которым считаются, мнение которого ценят.

В. А.: Федор Викторович, последний вопрос связан с вашими потребителями, партнерами, всей командой САЗ «Авангард». Ваши пожелания и напутствия.

Ф. К.: Во-первых, я хотел бы поблагодарить ваш портал за возможность рассказать о нашем предприятии в такой значимый для нас год – год **20-летия**. Своими коллегами, зная, какой нелегкий путь они выбрали, хочется пожелать интересной и плодотворной работы, быть честными, открытыми, целеустремленными и по возможности вносить вклад в развитие российского арматуростроения. Покупателям – больше качественного и надежного товара и уважения к производителю. А всем вместе – крепкого здоровья, счастья, успехов и веры в свои силы.

В. А.: Самое важное оставаться самим собой, не только когда тебе хорошо и рядом с тобой друзья, но и когда тебе плохо и у тебя не очень легкие времена. Чтобы ты был тем же самым человеком, мастером своего дела и ценил своих партнеров и близких.

Ф. К.: А такие ситуации как раз и отвечают на вопрос, что ты представляешь собой как предприятие. Когда плохо, из этой ситуации надо каким-то образом выйти и при этом сохранить коллектив, уважение коллег и заказчиков.