



ИНТЕРВЬЮ

20 ЛЕТ АВАНГАРД
Старооскольский арматурный завод
www.saz-avangard.ru



с Александром Геннадиевичем Резником, Группа компаний «Авангард»

«В.А.»: Здравствуйте, Александр Геннадиевич, рады вас приветствовать. Грядет юбилей вашей компании, ГК «Авангард». Первый вопрос – по поводу вашего завода. Какой интерес он представляет для рынка, для конечных потребителей?

А.Р.:** Да, Игорь, здравствуйте, тоже рад приветствовать вас. В этом году ГК «Авангард» исполняется 20 лет: именно столько прошло со дня основания нашей первой организации «Авангард», которая дала имя всей группе компаний. Дальше были новые организации, завод «Арма-Пром» и фирма, торгующая трубопроводной арматурой в Старом Осколе. С тех пор наша структура существенных изменений не претерпела. Мы работаем в составе группы, у каждой компании есть своя зона ответственности, свое направление. Я и мои коллеги – соучредители этих компаний. Решения принимаются руководителями, собственниками достаточно оперативно. Я думаю, что выстроенная нами структура позволила добиться определенных успехов в работе. Если рынок это оценивает, если потребитель это видит, если вы как эксперт говорите, что амбиции завода видны – значит, наверное, структура выстроена правильно.

Что такое на сегодня ГК «Авангард», кроме уже названной структуры? Прежде всего это производство, мы развиваемся от производства. Компания, торгующая трубопроводной арматурой, – помощь заводу в этом направлении. У нас два генеральных дистрибутора – «Авангард» и «Трубопроводная арматура». Кроме того, есть дилерская сеть по всей стране: представители компании продвигают нашу продукцию, не только поставляют ее, но и сопровождают все сделки, работают на опережение в плане обучения и предоставления большего объема данных об эксплуатационных свойствах, технических параметрах, чтобы у конечного потребителя имелась возможность подобрать максимально подходящий под заданные критерии товар. Это помогает сделать правильный выбор, а нам позволяет выстроить цепочку от производителя до потребителя не в прямом контакте, а через посредника, дилера. Национализированном рынке именно так все и работает.

На сегодня ГК «Авангард» – это порядка 150 сотрудников, около 100 из них заняты на основном производстве, на заводе, остальные – это менеджеры в отделе продаж и обслуживающий персонал, работники складов, бухгалтерия и т.д.

«В.А.»: Мы знаем вашу компанию прежде всего как производственную. Что получает конечный потребитель, выбирая вашу продукцию? Сроки поставки, цена, сервис, технологическая конструкция... Что еще? В условиях засилья зарубежных и ноунейм-конкурентов, которые не могут регламентировать сроки или качество, как вы, на какие преимущества вы можете сделать упор?

А.Р.: Возьмем стандартный качественный продукт нашего завода, который мы производим уже давно и который не отличается выдающимися ноу-хау – нельзя сказать, что сегодня мы производим точно такой же продукт, как 20 лет назад. Завод развивается не только за счет освоения новых продуктов, но и за счет совершенствования конструкции тех изделий, которые производились прежде. Как минимум, это более тщательный и качественный отбор сырья и комплектующих для производства. На сегодня у группы компаний круг поставщиков того оборудования, которым мы торгуем помимо своего, уже достаточно определенный и существенных изменений не претерпевает. Есть необходимое количество изготовителей, которые доказали свою состоятельность, гарантируют качество, сопровождают свой продукт, реагируют на вопросы по такому же принципу, как и мы строим свои отношения с покупателем. Мы стараемся совершенствовать продукцию, применять наиболее качественные материалы, контролировать качество

дугта, получал покупатель. Это общее правило, которому мы следим. Потребитель получает качественный продукт за разумные деньги, и он не брошен после продажи ему товара, а находится в поле нашего внимания, всегда может получить консультации и техподдержку; контроль качества на заводе, возможные поставки комплектующих – все эти плюсы, думаю, ценят всякий потребитель.

«В.А.»: Это есть составляющие постпродажной поддержки, когда человек может быть уверен, что компания не закроется. Например, многие импортные компании, когда у них не получается на российском рынке, уходят. Как вы относитесь к этому явлению и к понятию импортозамещения? Что такое, по вашему мнению, импортозамещение и локализация, какие подводные камни под ними могут скрываться?

А.Р.: Для кого-то импортозамещение означает базальную замену одного продукта на другой, но на самом деле это не так. Это целая система действий, шагов; сначала должна быть теория, дальше практика. Если проводить аналогию с автомобилем, то невозможно создать автомобиль в сегменте премиум - класса, если ты не прошел все этапы, начиная с самоходной тележки. Это длинная цепочка, в ней много шагов, много работы, и если подходить к делу разумно, этот процесс занимает не год-два, а десятилетия. Это и есть импортозамещение. И этот процесс



Фото 1. Коллектив Старооскольского арматурного завода

производства на всех этапах, поддерживать регулярную прямую связь с потребителем. Мы открыты рынку и доступны: конечные потребители обращаются к нам в отдел технического контроля, технологический отдел, получают технические консультации по работе и обслуживанию оборудования. Каждый локальный изготовитель старается привлечь напрямую к себе как можно больше потребителей, если не по вопросам продаж, поддерживая тем самым дилеров, то по вопросам технического сопровождения и сервиса. Все крупные, значимые на европейском рынке компании стремятся локализовать свои производства, в том числе и у нас, в России. Все для того, чтобы все последующие бонусы, помимо получения качественного про-

изводства на всех этапах, продолжаются: рынок потребляет очень много импорта, а экономика страны и предприятия сумели настроиться на эту работу лишь отчасти, многие, к сожалению, пока не сумели. Существует множество « заводов нового типа», как их называют, интернет пестрит рекламными предложениями «от изготовителя», но с ними через раз обманываешься, и чем дальше, тем чаще.

«В.А.»: Многие зарубежные представители также говорят, что не бросают своего клиента и поддерживают сервис и развитию дилерскую сеть. Какие планы у вашей компании по дилерству и обучению? Многие конечные потребители спрашивают, можно ли больше



Фото 2. Винт для плунжера САЗ 50
(комплектующие)

узнать о ваших продуктах не по телефону, а на каких-то семинарах или у ваших представителей. Реализуется ли у вас какая-то целевая программа по обучению и поддержке клиентов?

А.Р.: Целевые программы по сбору людей в одном месте и проведению технических семинаров или предложение наших товаров и услуг сожалению, нет. Но мы стараемся использовать для этого все возможные площадки. Прежде всего – участвовать в выставках, посвященных арматуростроению, задействовать наш сайт, где представлено много такой информации, медиа-ресурсы, в том числе уважаемый нами ARMTORG, размещать в специализированных журналах технические статьи. Стараемся всеми способами доносить как можно больше информации до потребителя.

«В.А.»: Если говорить о рынке, который больше всего вас интересует, я так понимаю, вы пошли на рынок нефтехимии и нефтегаза, потому что ваши последние новинки ориентированы прежде всего на нефтяников. Расскажите о сегментации вашей компании: все-таки большая часть – это теплоснабжение или уже нефтяная отрасль?

А.Р.: Мы, конечно, работаем над тем, чтобы расширять спектр нашего присутствия на рынке, не быть узкона правленной компанией. За последние несколько лет нам удалось диверсифицировать свои продукты и область их применения. На сегодня в линейке наших предложений продукты не только для тепловой энергетики, но и для химии, нефтехими. Если взять регулирующую арматуру, то все оригинальные исполнения, от чугуна до нержавеющей стали, позволяют максимально расширить область применения. Дальше двинулись в нефтепереработку: регулирующие двухходовые клапаны для перерабатывающих предприятий, на давление до 60 атмосфер, под управлением пневмопривода и электропривода – это как раз то, что применяют данные предприятия. В предохранительной арматуре та же история: все материальные исполнения в углеродистой, хладостойкой, нержавеющей стали диапазона давлений от 16 до 63 атмосфер, и те новинки, которые мы уже представили на рынке. Мы работаем над тем, чтобы расширить диаметральную линейку наших изделий и заполнить ниши, пробелы, созданные еще со временем

СССР, которые заполнялись до сегодняшнего дня импортным продуктом. Наша продукция может применяться в различных областях промышленности: тепловая энергетика, нефтехимия, пищевая промышленность и другие направления.

«В.А.»: Получается, что вы выпускаете для нефтехимической, нефтегазовой отраслей именно импортозамещающие продукты. Какие востребованные в импортозамещении или уникальные продукты вашего производства вы можете назвать?

А.Р.: Специальная арматура – наша особенность. Большой интерес у заказчиков вызывает регулирующая арматура, в частности, с мембранным исполнительным механизмом (Ред. – МИМ) и обвязкой собственного производства и производства наших партнеров. Всевозможные обязанности на управление этими механизмами, мы работаем с рядом компаний, которые нам поставляют этот обвес, достаточно дорогостоящий и в то же время необходимый во многих производствах, где внедрены и работают системы АСУ (Ред. – автоматизированные системы управления), одним словом, там, где есть возможность автоматизированного управления. В последнее время на этом рынке я вижу оживление; предполагаю, что часть продуктов (и в опросных листах мы это видим), которые шли из-за рубежа, нам удается замещать нашими изделиями: мы можем предлагать различные конструкции и различное материальное исполнение, абсолютно все варианты, с управлением на пневмо- и электроприводах, взрывостойкие, влагозащищенные, «тропические» – то есть практически все, что потребует наш заказчик.

«В.А.»: Раз уж речь зашла о нефтехимии и нефтегазе – очень актуальна сегодня проблема стандартизации. Где-то есть взаимозаменяемость, где-то вообще ничего нет, никаких стыковочных каналов. Возможно, вы уже сталкивались с этим, как вы эту проблему решали?

А.Р.: Проблема на сегодняшний день, к сожалению или к счастью, для отдельных изготавовтелей решается просто: если у потребителей есть проект с перечнем определенной импортной продукции и они могут себе позволить ее закупать, то заказчик не будет морочить себе голову и оптимизировать затраты. Он просто купит этот товар и продолжит работать с ним. Те компании, которые не получают достаточного финансирования, с большим вниманием относятся к нашему предложению по каким-либо альтернативным заменам. Участвуя в конкурсах, тендерах на поставку товаров, зачастую мы с этим сталкиваемся, и я вижу, что технические службы настроены на то, чтобы эти предложения рассматривать, вникать, что предлагается и за какие деньги. И зачастую наши предложения принимаются как альтернативные. Возможно, по техническим параметрам там есть отдельные отклонения, но если они не принципиально недопустимы, то принимаются. Мы располагаем всей внутренней разрешительной документацией: абсолютно все сертификаты, разрешения на применение наших продуктов, по промбезопасности и так далее, у нас есть, они все актуальны, мы регулярно проходим сертификацию. В том числе есть внутренние документы, необходимые именно для производства, по аттестации, сертификации сварки, наплавки и т.д., то есть всеми разрешительными, сертификационными, аттестационными документами мы располагаем. Стараемся соответствовать: не только предлагать продукт, но и разрешительные документы для его применения.



Фото 3. Чугунные корпуса для регулирующих клапанов

нему рассматриваю варианты покупки оборудования за рубежом.

По-прежнему металлорежущий инструмент, вся линейка применяемых на заводе инструментов и инструментальной оснасти более чем на 80% импортного производства. Это европейские бренды, и не только. Оять же, по поставщикам есть наработанная практика: где качество стабильное, с теми и работаем, у тех и покупаем. За низкой ценой не гонимся, потому что заплатим дважды. С оборудованием станочного парка, к сожалению, та же история. По отдельным комплектующим для наших изделий: пока для электроприводов компания Regada остается нашим основным поставщиком и соответствующей по линейке, цене и качеству альтернативы этому предложению на рынке пока нет.

«В.А.»: То есть вы можете подобрать практически любой аналог по импорту, если это входит в вашу линейку?

А.Р.: Да, если мы видим, что технические параметры запрашиваемого продукта соответствуют (или максимально соответствуют) параметрам нашего изделия, мы предлагаем заказчику выбирать и принимать решение.

«В.А.»: О заказчиках. Поскольку вы давно работаете на этом рынке, наверняка вы проходили уже аудиты каких-то компаний. Если не секрет, какие аудиты у вас проводились, кем вы сегодня аттестованы и «разрешены к применению»?

А.Р.: Да, у нас на сайте размещены соответствующие документы, подтверждающие, что мы прошли аккредитацию как поставщики в различных компаниях, в том числе «компаниям - монстрах» – «Роснефть», «Лукойл», крупных серьезных энергетических компаниях – «Т-Плюс», ПАО «Квадро», «Русгидро» (в составе филиалов «Камчатскэнерго», «Якутскэнерго», «Сахалинэнерго»); работает с нами «Сибирская генерирующая компания» (СГК). Мы в реестре поставщиков этих компаний достаточно давно и можно сказать, что у нас сложился имидж поставщика, стабильного по качеству и цене, исполняющего обязательства и т.д. Это определенный круг потребителей, которые должны характеризовать нас как поставщика и изготовителя, поскольку всем известен высокий уровень требований этих компаний к поставщикам, и если мы соответствуем этим требованиям, к мнению вышеуказанных компаний многие могут прислушаться.

«В.А.»: Александр Геннадиевич, как, по вашему мнению, сегодня обстоит ситуация с засыпью импорта, насколько наша добывающая, перерабатывающая промышленность зависит от импорта? После двух-трех лет программы импортозамещения что-то поменялось?

А.Р.: Я вижу, что по-прежнему еще зависимость очень большая. Сужу по собственному производству: на сегодня в плане обеспечения средствами производства нашего небольшого предприятия я по-преж-



– но могут произойти такие события, что ситуация поменяется. Надо всегда быть к этому готовым. Мы стараемся быть готовыми: диверсифицировали подходы, стали производить продукт, который применяем в различное время года и не так зависим от сезона, как если бы мы были, например, узко направлены на производство продукта для тепловой энергетики. Много продукции освоено, которая позволяет нам в течение года поддерживать достаточный объем производства, чтобы предприятие работало стабильно.

Следовательно, главный вывод для каждого производителя – необходимо постоянно мониторить рынок, понимать, что востребовано и быть к этому готовым, обладать определенными ресурсами. Мы выбрали определенный путь обеспечения производства, когда часть средств – в сырье, в материалах, возможно, даже с излишком, хранится на складе и всегда готова к применению в производстве. Эту политику мы не поменяли и на сегодняшний день обладаем достаточным ресурсом, запасом «полуфабрикатов» и готовой продукции, чтобы оперативно реагировать на изменения ситуации на рынке. Это повседневная, постоянная работа. И, разумеется, расширение линейки всегда имеет какие-то пределы для производства. Прежде чем принимать решение, что мы будем осваивать в перспективе, мы анализируем рынок и изучаем, какие направления будут перспективными, в том числе в плане импортозамещения, затем инвестируем средства в освоение и получаем готовый продукт, который предлагаем рынку.



Фото 5. Обрабатывающий центр



Фото 5. Стакан C43 50К (комплектующие)

«В.А.»: Если говорить о тендерах, назовите плюсы и минусы этой системы и что вы предлагаете в результате тендера своему покупателю?

А.Р.: Если система тендеров изначально преследует цель сделать структуру закупок более прозрачной, открытой и демократичной, а не является ширмой, то она позволяет и малым, и большим предприятиям получить равные возможности доступа на рынок и предлагать свою продукцию. Так что в целом я эту систему поддерживаю и на сегодня в нашей группе компаний она выстроена таким образом, что основной участник торгов – наша торговая компания, завод этим занимается в меньшей степени, у него другие задачи. Система развита, внедрена и действует уже **более 10 лет**, мы зарегистрированы на десятках торговых площадок, имеем статус достаточно опытных участников торгов.

Какие бонусы приобретает заказчик, работая с нами? Думаю, важно быть гибкими в принятии условий для своего потребителя, идти навстречу, давать определенные преференции. Играет важную роль и то, работает ли ты с неизвестно каким посредником или непосредственно с производителем или его прямым представителем, дилером, соответственно, получаешь минимум промежуточных наценок и гарантию того, что обратная связь с изготовителем будет достаточно короткой.

Если обобщить, то для изготовителя это прямой путь на рынок, миняя цепочку посредников. Есть заинтересованная сторона – организатор конкурса, заказчик, и изготовитель, который предлагает свой продукт, и из первых рук вы получаете всю информацию о цене, технических параметрах, свойствах и качестве изделия. На мой взгляд, в этой системе плюсов гораздо больше, чем минусов. Злоупотреблений в ней тоже много – но где их нет в системе закупок?..

«В.А.»: И самое главное, – потребитель получает завод, который никуда не денется, получает и сервис, и качество продукта, и когда через два, три, пять лет надо будет что-то менять, завод будет рядом. Это не будет фейковая компания, которая через какое-то время испарится, исчезнет, и придется искать замену.

А.Р.: Да-да, вы правы. Весьма показательный пример: уже неоднократно ко мне на предприятие обращались инженеры различных предприятий Белгородской области. В частности, те, кто занимается животноводством, столкнулись с проблемой: оборудование, используемое на птицефабриках, на 100%, на 99% импортное. Целые линии, конвейеры импортные. Покупка, установка, шефмонтаж линий – предположим, будут организованы. Но дальнейшая работа, связанная с их эксплуатацией, особенно реакция на выход из строя и внештатные ситуации, могут растянуться по времени. Ведь потребуются консультации, поставки дорогостоящих запчастей, их установка и запуск. Поэтому местные эксплуатационники вынуждены бегать и искать того, кто готов оперативно изготавливать и поставлять запасные части для этих импортных линий. Для нас это уже не новость. Многоократно я уже встречал целые делегации у себя на предприятии – например, в ближайшем регионе есть крупный производитель мяса птицы, у них установлена

голландская линия, работает исправно, хорошо, производительность высокая, но как только начинаешь обслуживание, масса проблем. Попытались что-то отнести сделать здесь, у себя, но собственное производство не имеет этих запасных частей, их надо искать на стороне. По мехобратке к нам неоднократно обращались. Имеет изготовителя где-нибудь поближе либо у этого производителя более серьезно организованную сеть сервисов и обслуживания, они бы, конечно, выиграли и в сроках, и в цене.

«В.А.»: Александр Геннадиевич, спасибо большое за встречу. Все-таки она не простая, а в преддверии вашего юбилея. Для меня это знаменательное событие, потому что я с вашим предприятием знаком уже почти десять лет, знаю лично вас, ваш коллектив. Расскажите еще несколько слов о вашем заводе, о самых ярких событиях жизни вашего предприятия. Знаю, что вы штамповавшую задвижку выпускали, что совершенно экспериментально пришли к тому, чтобы делать предохранительные клапаны, потом регулирующую арматуру, с вами работали ведущие специалисты отрасли. Какие самые запоминающиеся моменты из вашей производственной жизни связаны с этим предприятием?

А.Р.: Да, Игорь, за эти 20 лет произошло очень многое событий. Но если посмотреть и проанализировать, что было, что есть, и на фоне этого говорить о будущем, то нужно и можно отметить определенные вехи в развитии предприятия. Они были промежуточными, контрольными точками, когда нужно было сделать вывод о том, что производство развивается в желаемом направлении, и у этого производства есть перспектива. Да, все началось достаточно давно, с небольшого предприятия с ограниченным штатом сотрудников, с простейшим оборудованием, простейшими технологиями. Но со временем появилась уверенность, мои коллеги-однокурсники, люди, работающие на предприятии, оказались единомышленниками: это люди с мотивацией не просто заработать, а достичь результатов, которые позволят гордиться сделанным. Мы поняли, что у нас получится. Стали развивать производство. Значимой отправной точкой стало освоение первых образцов новых изделий. Это вызвало и у собственников, и у трудового коллектива убежденность в том, что развиваться – это интересно, полезно, перспективно, и что для этого есть база: есть люди, площадка, оборудование, ресурсы. И всегда была и есть необходимость осваивать что-то новое. Это стало жизненно необходимым, и на сегодняшний день мы пока не остановились. Мы шагаем, шагаем, мы осваиваем, осваиваем, осваиваем, развивается производство, появляются определенные ресурсы, позволяющие совершенствовать материальную базу.

Большие события происходили тогда, когда мы покупали новые станки, новое оборудование. Когда с универсальных станков переходили на станки с новейшим ЧПУ, на обрабатывающие центры. Первый обрабатывающий центр, привезенный на предприятие, был неким шагом в будущее, было непонятно, с какой стороны вообще к нему подходить и что с ним делать. Когда научились на нем работать, получили продукты высочайшего качества, появилось и стремление у людей работать именно на таком оборудовании. Каждый год мы взяли себе за правило ставить новую цель, новую задачу, наряду с выполнением тех, которые уже есть: по освоению новых продуктов, по совершенствованию материальной базы. И эти принципы неизменны до сегодняшнего дня.

«В.А.»: Каким вы видите свой завод через пять лет, в следующий юбилей?

А.Р.: Живым, мобильным, развивающимся предприятием, которое открыто рынку, не прячется за завесой секретности своего производства. Наоборот, я всегда и всем потребителям и в личном общении, и через менеджеров говорю, что нет никакой проблемы в том, чтобы заказчик посетил предприятие, пообщался с нами очно, увидел производство, поговорил с инженерами, с рабочими и получил больше уверенности, что с этим предприятием можно работать, есть определенная перспектива, что они будут и сегодня и завтра.

Вот главная цель – дать людям понять, что они получают вместе с продуктом, который у нас покупают, определенную стабильность. Уверенность в том, что и сегодня, и завтра они могут рассчитывать на нас как на предприятие и воспользоваться силами нашего предприятия тогда, когда это будет необходимо. Поэтому – развитие, развитие и развитие, освоение новых продуктов, усовершенствование материальной базы, применение новых образцов средств производства, станков, и так далее.

«В.А.»: Из ваших ответов я сделал два вывода. Первый – вы делаете действительно нужный рынку и потребителю продукт, серийный, массовый, который пользуется спросом. И второй: в лице вашего предприятия потребитель получает честного, открытого и стремящегося к сотрудничеству надежного партнера – и я считаю, что те, кто уже с вами работает, по достоинству оценил все эти преимущества.

А.Р.: Да, спасибо, Игорь, я согласен с вашей оценкой, это действительно так. Результаты нашего труда, я думаю, доставляют моральное удовлетворение каждому сотруднику нашего коллектива. Люди рады, что они делают необходимые, полезные продукты, нужные рынку, стране, другим людям. А открытость в работе, честность – это наш принцип, стараемся себе в данном вопросе не изменять.

«В.А.»: Спасибо еще раз за открытость и честность, и, конечно же, позвольте от коллектива всей медиагруппы поздравить ваш коллектив, вас лично и всех собственников группы компаний «Авангард» с юбилеем. 20 лет – это такой возраст, когда жизнь только начинается. Поэтому пожелаем вашему предприятию как молодому сильному организму развиваться, расширяться и чтобы ваш коллектив, каждый член коллектива чувствовал всю ответственность, которая сегодня лежит на вас, и гордость за общее полезное дело. Так что искренне пожелаем вам успехов, развития, стремления к лучшему и, конечно, нового юбилея! Спасибо!



Справка:

Группа компаний «Авангард» с 1998 года специализируется на разработке, изготовлении и реализации широкого спектра трубопроводной арматуры. В группу компаний входит как само производство – Старооскольский арматурный завод, так и торговые дома, располагающиеся в городах Старый Оскол, Москва, Казань.

Предприятие имеет в своем составе конструкторский и технологический отделы, службу качества, подразделения механической и термической обработки, сборочное производство, испытательные центры, склады комплектующих деталей и готовой продукции.

Изготовление и поставка трубопроводной арматуры осуществляются по ТУ.

Гарант качества и оригинальности своей продукции служат маркировка литья всей выпускаемой номенклатуры «Авангард» и hologрафическая наклейка в паспорте изделия в виде зарегистрированного товарного знака.

На предприятии действует система менеджмента качества ISO 9001-2015. Очередная переаттестация прошла 29 мая 2017 г. на срок до 2020 г.

«Авангард» является производителем:

- 1) регулирующих клапанов: односедельные, двухседельные, угловые, трехходовые;
- 2) предохранительных клапанов : пружинные полноподъемные;
- 3) отсечных клапанов;
- 4) запорной арматуры: клапаны запорные, затворы поворотные, задвижки, краны шаровые с электро-, пневмо- и ручным управлением.

Управление: электропривод, пневмопривод, ручное.

Материальные исполнения : чугун, сталь, легированная сталь, нержавеющая сталь.

В таблице ниже отражено количество производимой арматуры по таблицам фигур, а также предлагаемые nominalные диаметры по каждому виду.

Крупные клиенты ГК «Авангард»

