



ПРОИЗВОДСТВА

А. Г. Резник

директор филиала в городе Старый Оскол



ГРУППА КОМПАНИЙ
АВАНГАРД
www.saz-avangard.ru

«На мой взгляд, импортозамещение – это не просто лозунг, клич, декларация. И оно станет реальностью только тогда, когда люди поймут, что это не «один шаг в пути», это целая система. За год, за два, за три ее невозможно создать»

Здравствуй, Александр Геннадьевич! Расскажи-те, пожалуйста, каким стал для вашей компании 2016 год? На портале Armtoorg опубликовано много материалов о Старооскольском арматурном заводе, но хочется услышать о результатах деятельности из первых уст.

Добрый день, Игорь, как всегда рад приветствовать на нашем предприятии! Я считаю, что для группы компаний «Авангард» (и для Старооскольского арматурного завода в частности) 2016 год стал довольно успешным. Предварительные итоги нами уже подведены: финансовые и производственные показатели в 2016 году не хуже, а даже лучше, чем были в 2015 году. **Наблюдается определенный рост по всем тем направлениям, которые мы для себя обозначили как «точки роста».** В прошедшем году мы усовершенствовали технологию производства, обновили станочный парк. Освоены образцы совершенно нового для нас продукта, и они уже вошли в серийное производство. Мы уже построили планы на 2017 год и приступили к их реализации. Могу сказать, что в завтрашний день мы смотрим уверенно.

Александр Геннадьевич, связываете ли вы производственный рост в 2016 году с влиянием программы импортозамещения и повышенным вниманием к вам как к российскому производителю?

Сложно сказать. Этот вопрос далеко не однозначный. Я думаю, что состояние рынка, изменения в экономике и другие глобальные макро-экономические аспекты способствуют тому, что данный период времени удобен для развития внутреннего продукта. Это обуславливается и оказанием поддержки производителю, и объективным состоянием дел в экономике. **Сейчас хорошее время, чтобы организовывались, модернизировались, развивались предприятия внутри России.** В силу того, что наш продукт на экспорт становится достаточно дешевым (из-за падения курса национальной валюты при сохранении на определенном уровне или незначительном росте стоимости ресурсов: электроэнергии, тепла, сырья, материалов), у нас появился некий карт-бланш. **И многие арматуростроительные предприятия умело этой ситуацией воспользовались и сделали это очень успешно:** они развиваются, привлекают разумные инвестиции в свой проект, свое производство, свое развитие.



Как я уже сказал, мы постарались инвестировать в развитие материальной базы, в совершенствование технологий и повышение качества продукта при сохранении его стоимости (а по некоторым позициям даже снижении за счет оптимизации производственных процессов таким образом, что себестоимость товара снижается). **Это дает нам возможность освободившееся время использовать для освоения новых продуктов на производстве.**

Возникает резонный вопрос – на чем именно основывается стратегия развития вашего предприятия? Модернизация производства, ввод новых продуктов или, может быть, что-то другое?

Я считаю, что в данном случае уместнее говорить о балансе между этими пунктами. **Да, у нашего предприятия главная задача состоит в том, чтобы развиваться посредством освоения новых продуктов, предлагать рынку от года к году новые товары.** Изучив каталог продукции Старооскольского арматурного завода, читатели вашего журнала легко могут в этом убедиться, ведь он с каждым годом пополняется.

Но, наряду с этим, если вы не будете следить за качеством товара, если вы не будете этому вопросу уделять необходимое внимание, то, разумеется, вы будете скорее терять то, что было приобретено ранее. **Поэтому мы всерьез занимаемся качеством, постоянно совершенствуем материальную базу именно для того, чтобы на новом высокоточном оборудовании производить еще более качественный товар.** Повышается уровень входного контроля, поднимается планка при выборе поставщиков сырья и материалов. На завод не могут попадать материалы, которые впоследствии приведут к производству некачественного продукта. А за технологическими процессами следят и отдел технического контроля, и технологи, и мастера на производстве. **Цепочка контроля качества на заводе выстроена по правилам и в соответствии со стандартами ISO, и эта система в действительности работает.**

Вы считаете, что внедрение системы ISO необходимо на российских предприятиях сегодня?

Конечно. Я считаю, что это необходимо. Как минимум, это учит, прививает культуру производства и понимание того, что это необходимо, что эти нормы не осложняют жизнь производителя, а наоборот – упорядочивают процесс производства и делают его логичным, понятным и эффективным. **Это система, и она призвана помочь получить максимальный эффект от своей реализации.**

«ГК АВАНГАРД» ВХОДИТ

РАСПОЛОЖЕННЫХ В ГОРОДАХ

МОСКВА
СТАРЫЙ ОСКОЛ
КАЗАНЬ

7
ФИЛИАЛОВ

Какие продукты под маркой Старооскольского арматурного завода сегодня вы считаете наиболее конкурентоспособными?

По моему мнению, на рынке в течение многих лет сложился определенный, скажем так, «тренд» в восприятии нашего предприятия как завода, специализирующегося на выпуске специальной арматуры. И на этом, по сути, мы делаем акцент сегодня и на перспективу – ближайшую и далекую.

Развитие предприятия мы связываем с освоением и развитием арматуры «специального назначения». Это регулирующая и предохранительная арматура, это смесительные и разделительные клапаны, далее – вновь нами освоенные отсечные клапаны, и, конечно же, наша запорная арматура. Это тот вид товара, который был, есть и будет всегда востребован на арматурном рынке.

В этом сегменте, как вы прекрасно знаете, жесткая конкуренция и массовый продукт. Хорош он отчасти тем, что всегда всем нужен, но трудности для производителя связаны с очень жесткой конкуренцией и необходимостью выстраивать производственную и оптимизировать всю производственную линию именно так, чтобы себестоимость продукта была оптимально низкой и позволяла этот товар успешно продавать.

Вы отметили, что приобрели новое оборудование. Планируется ли у вас расширение производственных мощностей? Скоро ли у вас появится необходимость в строительстве новых корпусов?

Вы знаете, я вижу немалый потенциал в тех площадях, которыми мы владеем на сегодняшний день. Пока о строительстве новых корпусов речи не идет, и планов таких мы не имеем. **У нас еще достаточно много возможностей сохраняется с условием оптимизации всех технологических процессов, технологической цепочки.** Достаточно эффективно задействовать все имеющиеся площади и тем самым, увеличив мощности предприятия за счет увеличения количества оборудования станочного парка, на этих площадях можно получить максимальную выгоду и обеспечить тем самым рост производства.

Какое количество сотрудников сегодня занято на производстве и в торговле? И, в целом, хотелось бы услышать больше информации о Старооскольском арматурном заводе в цифрах.

В данном случае я предлагаю говорить о группе компаний «Авангард», потому что Старооскольский арматурный завод «Арма-Пром» является одним из структурных подразделений группы компаний. Вы знаете, что в составе «Авангарда» еще 2 крупных структурных торговых подразделения. У «Авангарда» есть обособленные подразделения в Старом Осколе и Казани, занимающиеся поставками ▶

с 2003 ГОДА

ОТКРЫТО ПРОИЗВОДСТВО РЕГУЛИРУЮЩЕЙ
И ЗАПОРНО-РЕГУЛИРУЮЩЕЙ АРМАТУРЫ

ОСВОЕН ВЫПУСК ТРЕХХОДОВЫХ КЛАПАНОВ DN 15-100 PN 16

СМЕСИТЕЛЬНЫЕ И РАЗДЕЛИТЕЛЬНЫЕ



вас нигде не ждут, нигде не примут, и вы никому не будете интересны. А если локализация происходит, значит, приходит производитель с серьезной материальной базой, с высокими технологиями, с первоклассными специалистами, которые могут оперативно набрать команду, обучить ее и начать производство тех продуктов, которые до настоящего времени в том или ином регионе или во всей стране не производились. Посему я считаю, что это плюс, ведь здесь больше блага, чем негатива. Да, это чужое предприятие, да, это не резидент, как правило. **Тем не менее, это инвестиции в развитие экономики собственной страны, и я в этом вижу больше положительного, чем отрицательного.**

Как вы думаете, стоит ли создавать систему контроля или, может быть, рейтинговую систему для локализованных иностранных производителей?

По этому вопросу у меня есть твердое мнение. Все в этом мире, к сожалению или к счастью, определяется каким-либо экономическим интересом. У любого поступка, события есть экономическая основа. Прежде всего – в бизнесе, в торговле, в производстве и т.д. Если в стране есть дефицит того или иного продукта, то эта ситуация будет всегда подталкивать кого-либо к тому, чтобы этот дефицит восполнить. Это естественный закон, действующий и в экономике, и в природе. Природа не терпит пустот.

Я считаю, что на сегодняшний день любой контроль или вмешательство в естественный экономический процесс приводят только к худшим результатам и мешают развитию экономики страны в целом и отдельных предпринимателей в частности. **Контроль не должен сводиться к запретным мероприятиям: он призван быть помощью, подсказкой.**

Александр Геннадьевич, как вы считаете, каждое ли российское предприятие сейчас должно стремиться производить импортозамещающую продукцию?

Только если у предприятия есть экономические основы для этого: сырье, база, специалисты. Здесь важен качественный подход. Если вы будете производить, извините, какой-то хлам, называя это «импортозамещением», он не будет востребован. Нет никакого смысла в подобном импортозамещении, дайте возможность импортному товару, более дешевому и качественному, попадать на этот рынок. Всякая запретная, ограничительная мера способствует чему? Недобросовестности «внутренних» производителей...

На мой взгляд, импортозамещение – это не просто лозунг, клич, декларация. И оно станет реальностью

ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОИЗВОДИТ
ОДНОСЕДЕЛЬНЫЕ,
ДВУХСЕДЕЛЬНЫЕ,
УГЛОВЫЕ КЛАПАНЫ,
С ЭИМ И МИМ, В РАЗЛИЧНЫХ
МАТЕРИАЛЬНЫХ ИСПОЛНЕНИЯХ



только тогда, когда люди поймут, что это не «один шаг в пути», это целая система. За год, за два, за три ее невозможно создать.

Как вы считаете, обоснованно ли сегодня зарубежные компании даже после локализации продукта зачастую предлагают свой продукт по завышенной цене?

Думаю, что обоснованно. Проще говоря, на каждый товар есть свой покупатель. **Я считаю, цивилизованный рынок тем и хорош, что у покупателя есть возможность выбирать. Это самое главное правило, это основа всех основ.** Нельзя загнать всех в определенные рамки, заставить думать и жить по определенным правилам и быть одинаковой серой массой. В условиях современного мира – это невозможно. Если этим компаниям удастся свой товар реализовать по той цене, по которой они его продают, значит, есть свой покупатель. И тем очень хорош рынок. **Я всегда приветствую вот такую свободу на рынке.**

Есть ли тенденция сближения стандартов европейских и российских предпринимателей?

Да, я с уверенностью могу об этом сказать. Возможно, на этом пути мы еще не достигли определенных высот, и завоеваний мало, но это естественный процесс, так и должно быть. Что, собственно говоря, мешает получить в России продукт, по качеству соответствующий лучшим европейским, американским, восточным стандартам, но при этом дешевле по стоимости? **И мы с уверенностью сможем говорить, что уже сегодня ряд российских арматуростроительных предприятий могут заявить о том, что их продукт не хуже, а даже лучше любого зарубежного аналога.** И это не просто слова, есть масса доказательств: на крупных объектах промышленности нефтяной, газовой, в энергетической отрасли, металлургии, в угольной и пищевой промышленности работают наши изделия, в частности, трубопроводная арматура. Применяются рекомендованные технологии, и предприятия работают вполне успешно, при этом затратив на приобрете-

ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК
ПРОСТИРАЕТСЯ
ОТ КРАСНОДАРА
ДО КАМЧАТКИ
ОТ КАЛИНИНГРАДА
ДО ВЛАДИВОСТОКА

МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ
УСПЕШНОГО ПРОИЗВОДСТВА
ПРЕДОХРАНИТЕЛЬНЫХ КЛАПАНОВ
МАРОК:

17 С
6нж 17нж
ЛС 7нж 21нж
НЖ 13нж 23нж
14нж 28нж

тение, на пуск, отладку, на техническое сопровождение этих изделий и машин меньше ресурсов, чем пришлось бы тратить на какие-либо зарубежные аналоги.

«Когда вектор развития будет изменен в сторону того, чтобы специалисты, интеллектуалы, профессионалы ставили целью своей жизни работать на благо собственной страны, я считаю, это даст мощный толчок развитию той самой интеллектуальной базы, которая позволит экономике страны развиваться более эффективно»

Александр Геннадьевич, что вы думаете насчет распространенного скептического мнения о том, что в России и литье, и сырье, и металл хуже зарубежных?

Это весьма недальновидная позиция. Невозможно обоснованно делать такие категоричные заявления. В качестве особенно показательного примера приведу предприятия, работающие в Черноземье и на территории Курской магнитной аномалии, где мы находимся сейчас. В регионе достаточно много предприятий, связанных с металлургией, с горной добычей. Оскольский электрометаллургический комбинат (ОЭМК) является одним из крупнейших электрометаллургических комбинатов в Европе. Работает он преимущественно на местном сырье. Собственно, сырьевая, проката они изготавливают около

70%! **И большая часть этого экспорта идет в качестве сырья автомобильным гигантам немецкой промышленности для таких концернов, как BMW, Volkswagen, Mercedes, Audi. Для своих автомобилей они покупают оскольский металл.**

То есть основа немецкому качеству и долговечности закладывается именно здесь?

Абсолютно верно. Та самая хваленая немецкая сталь по происхождению – далеко не немецкая, а полученная на новом прокатном стане ОЭМК из сырья, добытого из недр оскольской земли. Поэтому, понимаете, какое у меня отношение к людям, заявляющим об отсутствии качественного сырья в России? Разумеется, оно есть. И это только один из примеров, которые можно привести, просто он наиболее очевидный.

А в чем, на ваш взгляд, разрыв между нами и зарубежными производителями? В чем мы отстаем?

Мое мнение, что пока еще недостаточно развит внутренний интеллектуальный потенциал. На протяжении долгого времени российская научно-техническая отрасль была лишена поддержки государства. Многие ▶

ЭКСПОРТЕР ПРОДУКЦИИ В КАЗАХСТАН, УКРАИНУ, БЕЛАРУСЬ, ТУРКМЕНИЮ, МОНГОЛИЮ И ДРУГИЕ СТРАНЫ

специалисты, которые могли бы внести значительный вклад в развитие промышленности и новых технологий, целью своей жизни ставили, отучившись здесь, уехать работать за рубеж. Естественно, это не прошло бесследно для промышленности, для страны. **Когда вектор развития будет изменен в сторону того, чтобы специалисты, интеллектуалы, профессионалы ставили целью своей жизни работать на благо собственной страны, я считаю, это даст мощный толчок развитию той самой интеллектуальной базы, которая позволит экономике страны развиваться более эффективно.** И результат не заставит себя долго ждать. Ведь сырье и оборудование есть, мешает отсутствие должного уровня специалистов. Вот этим нужно заниматься достаточно интенсивно. Потому что мир не стоит на месте, и мы находимся на позиции догоняющих.

Хочется обобщить сказанное по этой теме. Сегодня на рынке идет, в каком-то смысле, реструктуризация, когда российский производитель начинают ценить, и он может конкурировать на равных с зарубежным продуктом, причем не только в ценовом сегменте. Александр Геннадьевич, а как вы относитесь к научно-исследовательским разработкам? Судя по новостным сообщениям, ваш завод уделяет НИОКР большое внимание.

На заводе мы всегда уделяли большое внимание изучению всего того нового, что существует на рынке сырья, материалов, технологий, а также непосредственному применению этих технологий для средств арматуростроения. Простой практический пример – подбор режущего инструмента. Технологический отдел ведет непрерывную работу: в процессе производства применяются, осваиваются новые образцы этого режущего инструмента. За последние годы мы испытали массу инструментов различных изготовителей и из всей этой массы выбрали для себя наиболее подходящий. То есть тот инструмент, который наиболее нас устраивает по качеству, по долговечности и, разумеется, по стоимости.

Я правильно понял, что самое важное для вас в подборе оборудования эти взаимозаменяемость? На Старооскольском арматурном заводе весь инструмент, например, марки Маһо, ДМГ станки. В чем преимущество такой стратегии?

Цепочка производства выстроена таким образом, чтобы, когда эта техника время от времени выходит из строя или нуждается в обслуживании, ее можно было легко заменить. Соответственно, прежде чем отдать предпочтение тому или иному изготовителю, мы изучали сам продукт, собирали информацию о том, насколько эффективно он применяется у других изготовителей, насколько



ко долговечен, насколько ремонтпригоден, как организован сервис такого оборудования... И после этого было принято решение, и мы остановились на этой марке.

Ваши слова подтверждают мое видение завода как живого организма, живой системы. Это не просто набор цехов и опций. А как вы видите производство? Что это за организм и как функционирует? Поделитесь, пожалуйста, вашим опытом.

Целиком и полностью с вами согласен. В действительности на сегодняшний день для многих понятие «завод» ограничивается наличием определенного количества станков в цехе или в каком-либо другом помещении, наличием на складе какого-либо количества какого-то сырья и материалов, ну и, разумеется, какого-то количества людей, которые что-то с этим делают. Все далеко не так. Любое производство – маленькое, большое, простое, сложное – это сложная система, сложный механизм. В его составе масса узлов, агрегатов и частей, которые выполняют определенную функцию. Разумеется, мы говорим прежде всего о людях, о специалистах, о руководстве, об инженерно-техническом составе предприятия, о рабочих за станками, об обслуживающем персонале. От того, насколько эти люди профессиональны и успешно выполняют каждый свою задачу, зависит успех любого производства в целом.

Наше предприятие небольшое, поэтому эти все процессы у нас, что называется, «на поверхности». Возьмите любое структурное подразделение нашего завода. Очень просто и доходчиво можно объяснить его необходимость и важность для предприятия. **Любое производство – это не просто станок или какая-либо заготовка на складе. Да, конечно, это живой организм, который живет и работает в определенной гармонии, во взаимодействии всех его составных частей.**

Часто ли вы сталкиваетесь с такой проблемой, как контрафакт? И можете ли отметить снижение его количества или напротив – увеличение?

Да, в нашей работе мы сталкиваемся с тем, что к нам обращаются потребители нашего продукта, которые нашими прямыми покупателями не являются, а покупали товар через посредников. Они обращаются к нам за технической консультацией либо с претензией по качеству работы нашего товара. **К сожалению, не раз возникали ситуации, когда нам предоставляли на рассмотрение поддельные документы, и в результате экспертиз выяснялся тот факт, что эти продукты были поддельными.** Они были выпущены неизвестными нам изготовителями.

ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ:

**ОАО «ИНТЕР РАО – ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИЯ»,
АО «РОСНЕФТЬ», «ЕВРОХИМ», ООО «ЛУКОЙЛ»,
ПАО «Т-ПЛУС», ТГК-1 ОАО «КВАДРА»,
ПАО «РАО ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ВОСТОКА»,
ПАО «МОСЭНЕРГО», ПАО «МОЭК»**



Бренды: ГК «Авангард»

Пожалуйста, расскажите нашим читателям, по каким признакам можно определить, действительно ли перед ними продукт производства Старооскольского арматурного завода.

Наш товар полностью подлежит идентификации благодаря тому, что на литье любого нашего продукта присутствует наш товарный знак. Этот товарный знак оформлен официально, у нас есть авторские права и соответствующий сертификат. Разумеется, этот товарный знак должен быть нанесен методом литья. Второе – это шильды, на которые нанесены определенные идентификационные номера. На производстве система идентификации выстроена так, что каждый товар имеет свой персональный номер. Ведется учет. **Мы всегда можем с уверенностью сказать, когда этот товар был изготовлен, какими характеристиками, свойствами обладал на момент выпуска, и, более того, кому из заказчиков он был в свое время реализован.**

Далее, полной технической сопроводительной документацией обеспечивается любой продукт. Начиная с паспорта, который в том числе защищен голографической наклейкой. Если вы получаете продукт с паспортом Старооскольского арматурного завода, на котором нет голографической наклейки с нашим логотипом, то этот документ – поддельный. Кроме того, каждое изделие пломбируется.

Использование контрафакта грозит нарушением работоспособности систем, в которых он будет применяться. **Поэтому я призываю всех потребителей внимательно при приемке продукта изучать техническую сопроводительную документацию и обращать внимание на качество самого товара, на идентификационные признаки, которые должны иметься на качественном продукте.** И мы всегда готовы дать подтверждение происхождения нашего продукта при обращении к нам на предприятие. **Только обоюдная бдительность – и производителя, и клиента – может гарантировать чистоту сделки и качество оборудования.**

Многие промышленники ожидают, что 2017 год будет успешным. Каким он видится вам? Может быть, у вас есть какие-то планы, задумки?

Этот год – столетие революционных событий. Я считаю, что это подходящее время, чтобы люди произвели оценку тому, чему история нас научила за эти 100 лет, после тех потрясений, которые пережила страна... Какие уроки истории люди для себя вынесли по прошествии 100 лет. И, соответственно, оценить наше нынешнее положение тоже нужно. Это если говорить абстрактно, отвлеченно.

А если говорить о нашем производстве, то, разумеется, этот год особо ничем выдающимся не будет отличаться от того, что было в 2015 и 2016 годах. Как и всегда мы провели большую работу по подготовке к производству в 2017 году, усилили нашу материальную базу: укрепили ее дополнительным количеством оборудования, усовершенствовали участок термической обработки, установили новые термопечи. Также мы усовершенствовали участок притирки и создали большой запас сырья и мате-

риалов. **Это позволяет нам на сегодняшний день уже достаточно четко определять политику нашего предприятия на весь 2017 год.**

Вы полностью готовы к сезону?

Мы готовимся к сезону. Мощности предприятия позволяют нам наряду с выполнением текущих заказов создавать некий запас, работать на перспективу, создавать определенный производственный «задел», который позволит нам «в сезон» предлагать заказчику самые короткие сроки производства продукции

Каким был самый короткий срок от заказа до выдачи товара?

Сутки, один рабочий день. Логистика транспортная выстроена на предприятии очень хорошо. На сегодняшний день достаточно расширен парк автомобилей, посредством которых мы обеспечиваем производство всем необходимым сырьем, материалами. Также оказываем нашим заказчикам услуги по доставке продукции до места назначения. У нас действуют договоры с транспортными компаниями общероссийского значения. **Поэтому сроки реализации заказов у нас оптимальные, и, по моим сведениям, заказчики наши высоко оценивают качество нашей работы.**

Задержек с производством у нас практически не возникает. Длительные сроки изготовления товара мы предлагаем только для тех специфических продуктов, которые требуют длительного изготовления каких-либо комплектующих. Тех, которые мы закупает, а не делаем сами.

Но это же малая доля? Из разговора с вашим техническим персоналом я понял, что примерно 95% комплектующих вы изготавливаете сами.

Да, разумеется. Я в данном случае могу даже акцентировать ваше внимание на том, что связано в основном с поставкой специфических, дорогостоящих электроприводов производства компании **Regada** из Словакии. Клапан будет изготовлен, он будет находиться на складе готовой продукции. Остается ожидать поступления только лишь электропривода, чтобы потом установить его, настроить, испытать, упаковать и отправить заказчику.

Спасибо за беседу, Александр Геннадьевич! Последний, традиционный вопрос – ваши пожелания партнерам, клиентам и читателям журнала «Вестник арматуростроителя».

Благодарю всех тех, кто работает на нашем предприятии за то, что мы можем честно и уверенно смотреть нашим потребителям в глаза и не стесняться производимого продукта! **Всем арматуростроителям желаю уверенности в завтрашнем дне, сил, энергии и всех составляющих успеха, экономических, финансовых возможностей, хороших специалистов на производствах.** Вашему коллективу – профессионального роста, внимательного читателя. И до встречи на Арматуростроительном форуме **Valve Industry Forum & Expo»2017** летом этого года! ■