

КЛИНГЕР — производитель шаровых кранов для тепловых и газовых сетей

Арматура высокого качества остается конкурентоспособной в любых условиях

Интервью с руководителем представительства компании «Клингер» в Санкт-Петербурге Александром Всеволодовичем Юрчней



Александр Всеволодович, основными потребителями Вашей арматуры в России являются крупные предприятия теплоэнергетики (ТЭК, ОГК), газораспределительные системы. Закупки в таких компаниях все чаще проводятся путем различных конкурсных процедур. В каких из них Вы участвовали, и каким образом Вашей компании удается конкурировать в данных процедурах. Поделитесь своим опытом.

Компания КЛИНГЕР Флуид Контрол ГмБХ имеет наиболее сильные позиции в секторе полнопроходных шаровых кранов больших диаметров для газа и теплоэнергетики. Для закупок подобной арматуры основной процедурой является открытый конкурс. Разумеется, мы имеем опыт участия в этих конкурсах, как положительный, так и иной. Не могу не отметить, что их открытость и прозрачность выгодна как для поставщиков, так и для покупателей. Но вот всегда ли решение о закупке является эффективным? Проблему я лично вижу в том, что единственным методом защиты от недобросовестных поставщиков остаются списки недобросовестных поставщиков, но включить кого-либо туда можно только после того, как сроки поставки были сорваны, сама поставка некомплектна или возникли проблемы с арматурой и исполнением гарантийных обязательств. До того, как случились подобные неприятности — все участники в одинаковом положении, выбор по формальным критериям приводит к победе наиболее низкого ценового предложения. А дешевое качественное не бывает. Отсюда короткие сроки эксплуатации оборудования, протечки и невозможность перекрытия трубопровода при прорыве трубы и т.д. Но это уже другая история и при проведении конкурсов этого никто не учитывает.

Сколько времени понадобится российскому потребителю, чтобы разобраться какое оптимальное соотношение цена-качество его устраивает? Может европейцы могли бы помочь в этом, печатая регулярно информацию об авариях из-за некачественной арматуры?

Я бы посмотрел на данный вопрос с другой стороны. Во многих европейских странах (Франции, Австрии, Чехии) компании, эксплуатирующие тепловые и газовые сети выстраивают длительные отношения с производителями арматуры. Прежде, чем принять решение о закупках тех или иных шаровых кранов, например, проводят длительные тесты на собственных площадках с учетом собственных требований. Производители, в свою очередь, конструируют арматуру, исходя из конкретных требований конечных потребителей (камерная или бескамерная установка, наличие загрязнений, block and bleed или double block and bleed) Такое сотрудничество и дает длительный срок службы арматуры, поскольку данная арматура предназначена для конкретных условий эксплуатации. Что касается регулярной информации об авариях, то этой информации достаточно по нашему телевидению — вопрос в выводах. Но наши руководители, как государственных, так и крупных частных предприятий очень боятся выглядеть «аффилированными». А вот в Европе больше боятся аварий и перебоев в тепле- и газоснабжении. Вот и делаем выводы.

На рынке ТПА идет борьба между качеством и ценой. Пока цена побеждает, хотя есть и исключения. Каким образом Вам удается успешно работать на подобном рынке, учитывая, что КЛИНГЕР — пожалуй, самая дорогая арматура в своем сегменте?

Утверждение, что Клингер дорогая арматура это миф, который нам приходится опровергать. На мой взгляд, соотношение цена/качество у арматуры Клингер является оптимальным. Низкую цену выбирает тот, кому не надо в дальнейшем эксплуатировать сети, а грамотный руководитель, которому нужно надежное оборудование на весь срок эксплуатации сети выберет качество, а именно качество всегда и было приоритетом компании Клингер.

Есть ли у «Клингера» специальная программа снижения затрат, чтобы реально снизить цены?

Конечно, это и тщательный отбор поставщиков, и инвестиции в оборудование. Одна из последних крупных инвестиций — полностью компьютеризованный производственный центр весом 270 тонн состоящий из порталной обрабатывающей машины MULTITEC, робота для смены инструментов, вертикального токарного станка CNC и автоматизированной системы замены инструмента. Оптимизация конструктивных деталей шаровых кранов методом конечных элементов позволяет снизить вес арматуры, а следовательно и затраты на литье. В настоящее время уровень цен компании Клингер кажется мне оптимальным, и это мнение подтверждает рост продаж.

Сталкивались ли Вы с проблемой контрафактной продукции?

Это, безусловно, серьезная проблема. Но она имеет решение, если есть добрая воля компаний, эксплуатирующих тепловые сети. Не допускать контрафактное оборудование на свои объекты им вполне по силам. У нашей компании есть программа по борьбе с контрафактной продукцией, составленная юристами в соответствии с законодательством РФ.

В целом, что нового появилось и появится в номенклатуре в 2010 году?

Появились полнопроходные краны Ду 1000 Ру 16 для газа, в бескамерном исполнении. Начались поставки полносварных шаровых кранов для подземной установки КНО, внесен ряд изменений в конструкции стандартных шаровых кранов и вентилялей. Например, сальник наших вентилялей не требует больше дополнительной смазки. О многих из новинок мы писали на страницах Вашего журнала.

Чтобы Вы пожелали нашим читателям и Вашим коллегам на страницах нашего журнала?

То же что и всегда желают энергетику, выходящему на смену — безаварийной работы. Желаю всем безаварийного отопительного сезона 2010-2011.

Интервью подготовлено Компанией «Валверус-ТПА», Санкт-Петербург, октябрь 2010 г.