

И. Т. Тер-Матеосянц, исполнительный директор НПАА

АНАЛИЗ ПРИЧИН РАСПРОСТРАНЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ФАЛЬСИФИЦИРОВАННОЙ ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ И ПРИВОДОВ

Арматура применяется везде. В любой отрасли промышленности, в любом технологическом процессе, в любом техническом устройстве обязательно присутствует арматура.

Бытует мнение, что отечественная трубопроводная арматура и приводы не отличаются высоким качеством, что предпочтительнее приобретать и устанавливать импортную продукцию. Однако, на атомных станциях, самолётах, космических летательных аппаратах, подводных лодках — т.е. на объектах, играющих немалую роль в вопросах безопасности страны, — везде устанавливается отечественная арматура.

Попробуем разобраться, почему распространён такой стереотип? Почему нас бросает из крайности в крайность: с одной стороны, мы считаем себя великой державой, а с другой — с пренебрежением относимся к результатам своего труда?

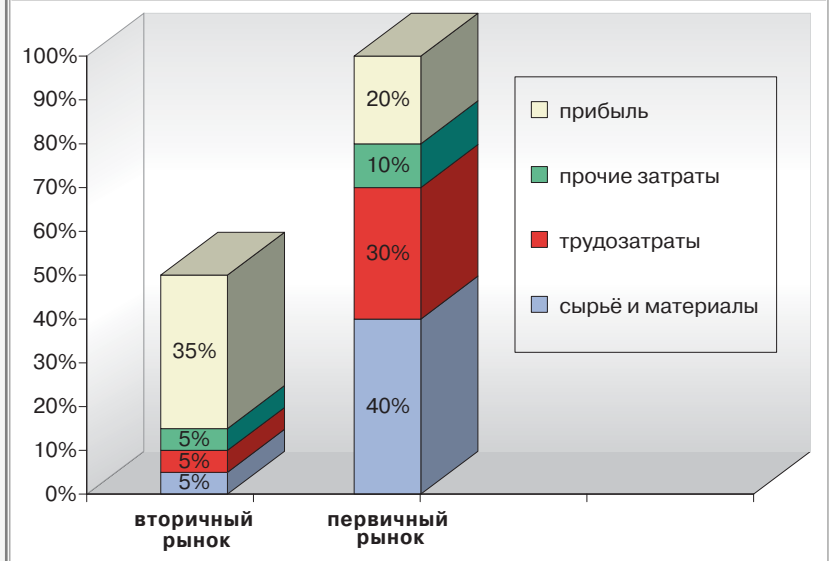
К сожалению, негативный образ отечественной продукции во многом — следствие распространения печального опыта эксплуатации фальсифицированной трубопроводной арматуры и приводов на оригинальную продукцию заводского производства. Как и любой продукт, арматура имеет гарантийный срок хранения, предельный ресурс эксплуатации, т.е. период её работоспособности после выхода с заводского конвейера существенно ограничен.

Не секрет, что в настоящее время большинство торгово-сбытовых компаний, специализирующихся на поставках промышленной трубопроводной арматуры, ориентируются не на заводы-производители этой продукции, а на так называемый «вторичный рынок». Обычно под вторичным рынком понимается оборот продукции, в котором не участвуют её производители, т.е. второе-третье звено цепочки производитель — оптовый продавец — мелкооптовая (розничная) компания — потребитель. Однако, исторически сложилось, что на рынке трубопроводной арматуры под понятие «вторичный рынок» попадает торговля восстановленной после длительного хранения или бывшей в эксплуатации продукцией.

Это — очень выгодный бизнес! Чтобы понять это, достаточно проанализировать структуру цены продукции первичного и вторичного рынка.

Известно, что в структуре цены завода-производителя трубопроводной арматуры доля затрат на сырьё, комплектующие, электроэнергию, транспорт и т.д. составляет около 40% от стоимости изделия. Затраты на оплату труда — ещё около 30%, прочие расходы — 10-15%. Соответственно, себестоимость продукции составляет примерно 80-85% от её цены (Рис.1). И вот из этой прибыли в 15-20%, с которой завод ещё уплачивает налог 26%, нужно выкроить средства на приобретение новых технологий, оборудования, оплатить НИОКР, чтобы не отстать от конкурентов и т.д.

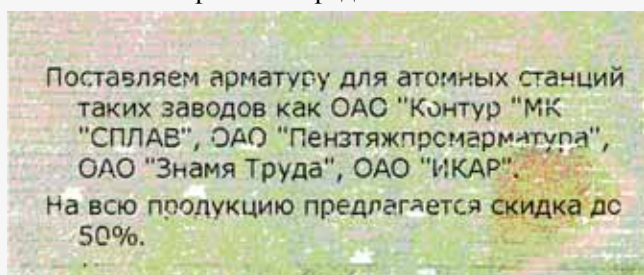
Рис.1. Структура цены трубопроводной арматуры на первичном и вторичном рынках



Для «вторичной арматуры» картина кардинально другая. Здесь не нужно нести затраты на НИОКР! Исходный материал (б/у или устаревшая арматура) закупается по цене металлолома, т.е. в этом случае затраты на «сырьё» на порядок меньше, чем у производителя. Как правило, весь ремонт или восстановление сводится к приданию изделию «товарного вида» — очистке, окраске, смазке. Таким образом, трудозатраты — также минимальны и составляют не более 5% конечной цены изделия (в 6 раз меньше заводских). И вот теперь коммерсант «накручивает» прибыль, в три раза превосходящую затраты, и выводит продукцию на рынок за половину от заводской цены! Очевидно, что при таком раскладе цена заводской продукции становится неконкурентоспо-

собной по сравнению с восстановленной. Следует отметить, что диаграмма, представленная на рис. 1, является в значительной степени схематической, в реальной жизни разрыв между себестоимостью заводской и фальсифицированной продукцией ещё ощутимее. Чтобы понять это, достаточно сравнить в абсолютных значениях затраты на сырьё и материалы для задвижки чугуной 30ч6бр DN300. Её масса составляет около 250 кг, средняя цена лома чёрных металлов в России — 4,6 руб./кг, следовательно, закупочная стоимость бывшей в употреблении задвижки в сборе составляет около 1150 рублей. А при заводском изготовлении удельная стоимость сырья и материалов для изготовления одной такой задвижки составляет 3,5 тысячи рублей! Итоговая пропорция — 3:1. Как говорится, комментарии излишни!

И вот, в результате такой «экономики» рождаются такие коммерческие предложения:



Вам не страшно? Могу сообщить «по секрету», что, как правило, подобную арматуру заводы изготавливают под конкретный заказ, и срок её изготовления составляет не один месяц! И уж конечно, ни о какой скидке, тем более в таких масштабах, речи быть не может!

Должен оговориться, что теоретически в практике восстановления трубопроводной арматуры и приводов, как таковой, нет ничего противозаконного. Однако эта деятельность должна осуществляться:

- а) квалифицированными специалистами;
- б) на качественном оборудовании с применением ремонтных технологий;
- в) в соответствии с нормативно-технической документацией на ремонт;
- г) с обязательной фиксацией в техническом паспорте факта восстановления продукции.

Специалисты НПAA подсчитали, что стоимость восстановленной с учётом всех этих требований арматуры не может быть ниже 3/4 стоимости нового изделия. Опыт показывает, что на сегодняшний день ни одна из компаний, продвигающих на арматурном рынке восстановленную продукцию, этого комплекса требований не выполняет.

Однако не следует думать, что некачественная арматура, присутствующая на рынке — сплошь восстановленный металлолом! Конечно, доля этого вида фальсификата наибольшая, но на рынке присутствует также арматура, производимая «заводами», возникшими в последние годы на ровном месте, как грибы после дождя. Некоторые предприятия были организованы специалистами, значительное время проработавшими на арматурных заводах, досконально знающими технологию производства. Некоторые освоили сборочное производство арматуры по лицензии и под контролем западных компаний. Эти новообразованные предприятия, в целом, как правило, выпускают каче-

ственную продукцию. Однако после отмены обязательного лицензирования в этом виде производства только ленивый не начал изготавливать, например, задвижку 30с41нж! При этом, чтобы составить ценовую конкуренцию уже имеющимся участникам рынка, такие «производители», зачастую, пренебрегают технологией, нарушают требования нормативно-технической и конструкторской документации. Мне лично приходилось сталкиваться с задвижками 30с41нж, у которых напрочь отсутствовала наплавка уплотнительной поверхности, эта самая «нж»! Зато цена была — процентов на 30 ниже среднерыночной! А то, что такая задвижка «потечёт» через 2-3 цикла срабатывания — уже никого не интересует!

Что происходит далее?!

А далее начинается «конкуренция». Ни для кого не секрет, что сейчас большинство, если не все закупки производятся на конкурсной основе, по результатам так называемых «тендеров». Не могу не взять это слово в кавычки, поскольку в России, как всегда, разумная, в общем-то, идея претерпела кардинальные метаморфозы и приобрела уродливые черты. Что бы ни говорили потребители трубопроводной арматуры о том, что им в первую очередь необходим уровень качества продукции, основным, если не единственным, критерием отбора на этих «тендерах» является цена!

В чём корни такого подхода? На мой взгляд, причина кроется в попытках высшего менеджмента и собственников предприятий-потребителей нашей продукции ограничить (а в идеале — пресечь) коррупцию персонала служб материального обеспечения. Достигают ли они своей цели? Конечно, нет! Отсев продукции по ценовому признаку на этапе конкурсного отбора коммерческих предложений приводит к тому, что к участию в тендере допускаются только компании, продвигающие крашенный металлолом. А у них (Рис. 1) возможности для «манёвра» в плане «благодарности» за положительное решение тендерной комиссии гораздо больше, чем у заводчан. И они могут позволить себе пролоббировать свои интересы на всех уровнях. В результате, предприятие закупает по бросовым ценам некачественную продукцию, а коррупция как процветала, так и продолжает процветать! У коррупции в России — глубокие исторические корни: если верить А. Толстому, то ещё Пётр I бивал Александра Меншикова за поставку гнилого сукна для обмундирования русской армии. И для того, чтобы её ликвидировать, необходимо создать экономические предпосылки: с одной стороны — достаточно высокая заработная плата, с другой — боязнь потерять работу и вместе с ней гарантированный высокий доход. Так не лучше ли оставить пока в покое борьбу с коррупцией и сосредоточить усилия на обеспечении качества приобретаемого оборудования?!

Мне приходилось на практике сталкиваться с абсурднейшими ситуациями, когда рука «специалиста» отдела по контролю цен на договоре с заводом-изготовителем эксклюзивной продукции выносила вердикт: «Цена завышена». При изучении вопроса, чем руководствовался «специалист», когда делал вывод о завышении заводом цены на продукцию, которую никто кроме него не выпускает, выяснилось, что пользовался он, например, журналом «Стройка», где любой «дядя Вася» может бесплатно разместить своё объявление о продаже свинченного

им вчера с технологического трубопровода изделия. В другой раз при исследовании аналогичной ситуации аналогичный «специалист» в частной беседе мне заявил: «А мне наплевать, откуда взялась эта арматура и какого она качества! Я не технарь, я – экономист. Передо мной поставлена задача – снижение издержек, и я эту задачу решаю! А что будет с этой продукцией дальше – дело не моё, а эксплуатационников!» Бред?! Да! Но бредит-то вся наша страна!

К чему ведёт такой подход к закупкам арматуры и приводов? Предприятие-потребитель, приобретая в результате описанной выше процедуры фальсифицированную арматуру и приводы, неизбежно сталкивается с проблемами при её эксплуатации. В лучшем случае, если на предприятии организован входной контроль поставляемого оборудования, это выясняется на стадии приёмки изделий и начинается долгое и мучительное восстановление справедливости. Здесь, кстати, всё происходит, как в известной миниатюре: «Что, ему не нравится купленный у нас пылесос? Ну, так дайте ему другой такой же!». Хуже, если закупленное оборудование идёт сразу в эксплуатацию! В этом случае возможны и убытки, и жертвы! Стоит ли упоминать, что трубопроводная арматура – это особо ответственные устройства, применяемые на потенциально опасных объектах, от работоспособности которых в штатных и, тем более, в нештатных ситуациях зависят и экология, и здоровье, а зачастую – и жизнь людей. Практически ежегодно в октябре месяце, в период проведения испытаний тепловых сетей, в прессе появляются сообщения об авариях, лопнувших трубах, о котлованах с кипятком и попавших туда людях. И пусть в этих случаях отказывает не арматура, но арматура-то стоит на обоих концах трубы именно для того, чтобы в аварийной ситуации перекрыть поток и локализовать катастрофу. А если всё-таки образовался котлован, – значит, арматура не выполнила свою функцию! Всем памятна, например, недавняя авария на одной из подстанций Мосэнерго, в результате которой оказались обесточены пол-Москвы и ближайшие области! Даже Президент страны на совещании с членами Совета безопасности отметил, что «...недостаточно быть просто хорошим экономистом, ...нужно еще быть профессионалом, чтобы понять ...насколько важно своевременно обратить внимание на какой-нибудь дешёвенький трансформатор...». Не только на трансформатор, Владимир Владимирович! Это просто вчера отказал трансформатор, а завтра – откажет задвижка! А послезавтра – ещё что-нибудь! И это будет продолжаться до тех пор, пока существует нынешняя система подбора поставщиков!

А ныне руководитель предприятия, у которого произошла авария, не утруждая себя анализом причин возникшей ситуации, в гневе кричит: «Отечественную арматуру – не брать! Переходим на импорт!!!». Мне неоднократно приходилось при расследовании причин отказа потребителей от поставок отечественной арматуры сталкиваться с ситуацией, когда старейший арматурный завод попадает в «чёрный список» из-за производства якобы некачественной продукции, а при анализе цепочки поставок этой арматуры выясняется, что до самого завода эта цепочка и не дотягивается, обрываясь через 3 - 4 звена на какой-нибудь фирме-однодневке! Тем не менее, факт остаётся фактом: столкнувшись с про-

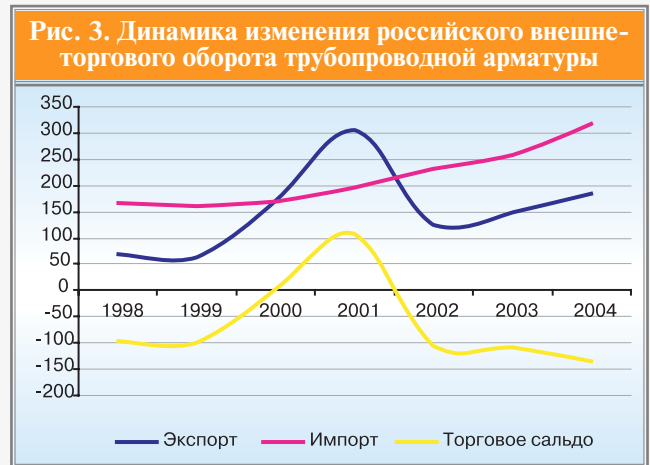
Рис. 2. Структура внутреннего рынка трубопроводной арматуры и приводов



дукцией вторичного рынка, потребители арматуры и приводов, минуя рынок первичный, обращаются к импорту. Ими же отечественной продукции наносится непоправимый урон!

На рис. 3 приведён график, наглядно демонстрирующий динамику изменения соотношения импорта и экспорта трубопроводной арматуры в России за последние несколько лет. По данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации рост и экспорта трубопроводной арматуры из России, и импорта трубопроводной арматуры в Россию в 2004 году составил 23%, однако, темпы роста импорта в этот период в 3 раза превысили темпы роста экспорта!¹

Рис. 3. Динамика изменения российского внешне-торгового оборота трубопроводной арматуры



Может, мы действительно какие-нибудь ущербные? Не можем, не умеем делать высококлассную продукцию? Ни в коем случае! Наши предприятия способны выпускать и выпускают продукцию, не только соответствующую мировому уровню, но и превосходящую его! Достаточно привести примеры – дисковые поворотные затворы ЗАО «Арматэк», универсальные запорно-регулирующие устройства ОАО «Икар», позволяющие компоновать в одном корпусе в зависимости от потребности заказчика или задвижку, или запорный, или регулирующийся клапан; новый интеллектуальный электропривод ОАО «Тулаэлектропривод», волновой редуктор ООО «Сибирский Машиностроитель», применяе-

¹ См. также материал автора в № 4/2005.

мый в космических технологиях и не имеющий мировых аналогов! И этот список можно продолжать! Другое дело, что качественная вещь по определению дешёвой быть не может! Собственно, любой из нас это понимает, когда приобретает что-нибудь лично для себя. Так почему же, когда речь заходит о предприятии, подход принципиально изменяется?

Может быть, настала пора пересмотреть сложившиеся правила тендерных закупок? Привнести хоть немного разума в полностью формализованный в настоящее время процесс? Например, контролировать источник происхождения арматуры и приводов, выставляемых на конкурс? Сравнить, в конце концов, сопоставимые вещи? Простой пример: большинство коммунальных служб заказывает задвижку 30ч6бр. И именно её! А почему? Потому, что не догадывается о наличии достаточно большого выбора аналогов! И тем самым сужает спектр предлагаемой продукции. А если бы служба ОМТС сформулировала требования к изделию — задвижка чугунная на PN10, среда — вода, пар, температура среды — до 200 °С — то получила бы в три раза больше предложений: и 30ч6бр, и 31ч6бр, и 31ч17бр, и 31ч6нж, и т.д. Но снабженец редко сможет детально поставить задачу, для этого в составлении заявки должен принимать участие механик, который с этой арматурой непосредственно работает. И в состав тендерной комиссии должен входить главный механик или другой ИТР, который несёт ответственность, в том числе и уголовную, за надёжность и безопасность эксплуатируемого оборудования. И приёмку поставляемой продукции должен осуществлять не один кладовщик, который может только

пересчитать изделия и, в лучшем случае, проверить комплектацию, а специалист-эксплуатационник! Необходимо расследовать факты поставок некачественной продукции, проследить всю цепочку поставщиков, анализировать причины инцидента, предавать эти факты гласности, привлекать виновных к ответу. Научно-Промышленная Ассоциация Арматуростроителей имеет опыт такой работы и готова к конструктивному сотрудничеству.

Ну а потребителям трубопроводной арматуры и приводов могу пожелать только здравомыслия при принятии решения о закупках оборудования. Дороговизна — не всегда признак высокого качества, но дешевизна — всегда признак его полного отсутствия! Чудес не бывает! И если не будет спроса на фальсифицированную арматуру — не будет и предложения.

Что делать? Каждый решает для себя сам! Некоторые ратуют за приобретение продукции непосредственно у производителей. Наверное, это — самый надёжный вариант, но явно не самый оптимальный! Потребности конкретного потребителя редко соответствуют номенклатуре одного производителя; как правило, требуется комплектная поставка по нескольким единицам продукции с разных заводов. И тут без помощи коммерческих структур не обойтись. Но пользоваться нужно услугами не тех, кто предлагает минимальную цену, а тех, кто аккредитован самими производителями, т.е. кому завод доверил реализацию своей продукции. Наша ассоциация готова к сотрудничеству в этом направлении со всеми заинтересованными сторонами. Мы знаем рынок; мы знаем, кто есть кто на этом рынке, и мы готовы делиться этими знаниями.