

Что такое хорошо?

*Крошка сын к отцу пришёл,
И спросила кроха:
– Что такое хорошо,
И что такое плохо?*

(В.В. Маяковский)

О.В. Афанасьева, В.В. Макаров, И.Т. Тер-Матеосянц, Научно-Промышленная Ассоциация Арматуростроителей

В периоды нестабильности, с погружением России в пучину очередного хаоса, в стране активизируются различного рода предсказатели, колдуны и прочие ворожеи. Не является исключением и нынешний экономический кризис: газеты, особенно бесплатные, читаемые самым доверчивым электоратом – простыми обывателями – пестрят рекламой «баб Дунь», снимающих порчу; лекарей, с первого взгляда избавляющих от всевозможных зависимостей, и гадалок, абсолютно точно предсказывающих судьбу. И вот уже с экранов телевизоров по каналу НТВ Анатолий Кашпировский, вперившись взглядом в самую глубину наших слабых головёнок, обещает подготовить нас к чему-то неведомому, которое обязательно грядёт. Этакое «Двадцать лет спустя», да простит меня Александр Дюма за такое сравнение. Что именно грядёт – никто не знает, но, судя по суровому взгляду психотерапевта и рекламному ролику, в котором на зрителя, шуруша шинами, накатывает огромный чернуший то ли джип, то ли катафалк, грядёт то, что в народе называется «кобздец».

Однако если бы дело ограничивалось бытовым «обуванием всей России» (был у некой обувной компании такой рекламный слоган, если кто помнит), это было бы полбеда. Ну, построится ещё одна МММ, ну потеряют свои последние деньги ещё несколько миллионов россиян, не смертельно всё это для страны. Но, к сожалению, те же тенденции, которые прослеживаются на бытовом уровне, заметны и в промышленности. В период экономического спада, как грибы после дождя, начинают плодиться «фирмы», которые предлагают в одночасье удовлетворить все потребности на-

шей промышленности скопом, да ещё и по бросовым ценам! И каждая из них гордо позиционирует себя как разработчик, производитель и поставщик различных видов продукции, в том числе и трубопроводной арматуры. Последствием от деятельности таких «фирм» являются техногенные катастрофы, которые всё чаще сотрясают нашу страну.

Эта ситуация послужила толчком к инициативной разработке Научно-Промышленной Ассоциацией Арматуростроителей стандарта организации, регламентирующего требования к субъектам рыночных отношений на всех стадиях жизненного цикла трубопроводной арматуры, выполнение которых должно создать предпосылки для качественного выполнения этими субъектами своих функций. Работа над документом велась коллективом авторов более года и вот, наконец, мы можем представить вниманию общества стандарт организации СТ НПАА 001-2009 «Арматура трубопроводная и приводы. Разработка, изготовление, поставка, эксплуатация, техническое обслуживание, ремонт, утилизация. Требования к субъектам рыночных отношений».

Несмотря на то, что описываемый документ является стандартом организации, мы подразумеваем его применение, безусловно, добровольное, не только членами Ассоциации арматуростроителей и даже не только компаниями, занимающимися разработкой, производством и поставками трубопроводной арматуры и приводов, но также и такими участниками рынка, как проектировщики систем и потребители арматуры, т.е. эксплуатирующие организации. Поэтому мы сочли необходимым, чтобы он прошёл все процедуры обсуждения и согласования, предусмотренные ГОСТ Р 1.2-2004 «Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные Российской Федерации. Правила разработки, утверждения, обновления и отмены».

В документе конкретизированы и описаны существующие категории субъектов рыночных отношений, даны их определения и сформирован комплекс требований к ним, соблюдение которых обеспечит качественное выполнение ими своих функций. И именно эта классификация субъектов рыночных отношений является краеугольным камнем в дальнейшем построении схемы взаимодействия участников рынка трубопроводной арматуры.

Общеизвестно, что половина успеха любых переговоров зависит от применения сторонами одинаковой терминологи-





гии. Действительно, кого можно с уверенностью отнести к той или иной категории субъектов рынка? Например, если некое ООО «Рога и копыта», состоящее из директора, совмещающего функции главного бухгалтера, и секретарши, сидящей на телефоне, позиционирует себя как разработчик трубопроводной арматуры, можно ли ему верить? Ответ очевиден – нет! А почему? Чего не хватает этому ООО для того, чтобы гордо именоваться разработчиком? Правильно – квалифицированного персонала, соответствующего оборудования, современного программного обеспечения и ещё целого комплекса свойств, необходимых для того, чтобы качественно выполнять заявленные функции. И вовсе необязательно, чтобы всё это было собственным – из соображений экономической целесообразности ряд функций может быть передан на аутсорсинг. Можно заключить договоры подряда со специалистами, арендовать помещение, взять в лизинг вычислительную технику и программное обеспечение... Но все контрагенты, которых привлечёт ООО «Рога и копыта» для выполнения функций разработчика, должны в свою очередь соответствовать требованиям, сформулированным в нашем стандарте.



Фото с сайта: img1.liveinternet.ru

С другой стороны, если компания «Копыта и Рога» вдруг захочет пополнить ряды изготовителей трубопроводной арматуры и приводов, ей совершенно не требуется создавать у себя замкнутый цикл производства – от заготовки до покраски. Любой набор функций из технологического процесса производства арматуры может быть размещён по кооперации на предприятии, соответствующем требованиям, предъявляемым к субъектам рынка трубопроводной арматуры. Главное – чтобы это было «...юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, соответствующие требованиям настоящего стандарта, которые изготавливают в соответствии с технической документацией арматуру и/или официально наносят на арматуру свое наименование (имя, товарный знак или другое отличительное обозначение), подписывают паспорт на изделие, тем самым **признавая за собой право и ответственность изготовителя** (выделено автором – прим. ред.) за безопасность арматуры, выполнение гарантийных обязательств, авторского надзора...».

Возникает вопрос: а как быть с теми участниками рынка, которые совмещают в себе функции нескольких субъектов рыночных отношений – например, разработку и изготовление, либо изготовление и поставку, либо эксплуатацию и ремонт. Да мало ли может быть вариантов?! В стандарте дан ответ и на этот вопрос: структурные

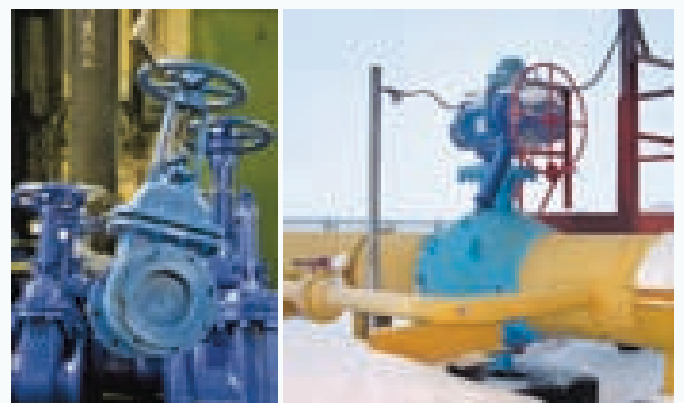
подразделения субъекта рыночных отношений, выполняющие функции других субъектов, должны отвечать соответствующим требованиям. Ну, а если организационная структура участника рынка, совмещающего в себе несколько функций, не подразумевает наличия подразделений – тогда означенный участник рынка должен соответствовать всем требованиям, предъявляемым к субъектам рыночных отношений, чьи функции он совмещает.

Особенно хочется остановиться на вопросе ответственности участников рыночных отношений. Безусловно, это один из важнейших моментов во взаимодействии субъектов. В стандарте определены границы ответственности каждого субъекта рынка, причём в зону ответственности поставщика отнесена ответственность за соответствие поставляемой продукции требованиям потребителя. Иными словами, поставщик, прежде чем отгружать продукцию заказчику, обязан убедиться, что это именно то, чего от него ждут. А чтобы эта ответственность обрела материальные очертания, предусмотрена необходимость владения поставщиком на правах собственности совокупным имуществом, стоимость которого достаточна для компенсации возможных убытков потребителей его продукции (услуг), в случае её выхода из строя (или низкого качества). «Как же так!? – воскликнет в этом месте апологет малого бизнеса, – ведь это требование лишает работы небольшие торговые компании!». В стандарте предусмотрено и это – взамен финансово-материального обеспечения гарантии качества продукции (услуг) субъектом рынка может использоваться система страхования рисков. Этакое арматурное ОСАГО.

– Но это неминуемо скажется на отпускной цене изделия!

– Да! Но, согласитесь, лучше немного переплатить за поставляемую продукцию и быть уверенным, что в случае возникновения проблем убытки будут погашены, чем мучительно «бодаться» с фирмочкой, у которой за душой ни гроша, либо безуспешно искать очередную «однодневку».

Прописана зона ответственности и для потребителя трубопроводной арматуры, а именно то, что он несёт ответственность за соблюдение требований инструкций по монтажу, параметров и условий эксплуатации изделия, заложенных при проектировании, а также за соблюдение в процессе эксплуатации технологических параметров, не превышающих технических характеристик, указанных в паспорте арматуры. То есть, если механик эксплуатирующей организации, получив новую





здвижку, разобрал её до винтика (а такое бывает!), затем собрал, а после этого начал предъявлять претензии к её качеству, то эти претензии приниматься не должны: поставщик гарантирует качество изделия, собранного и настроенного в заводских условиях. Это — общепринятая практика: ведь никому в голову не придёт, купив в магазине, например, телевизор, его разбирать! И ни одна сервисная мастерская не примет у вас телевизор в гарантийный ремонт, если нарушена заводская пломбировка. С арматурой должно быть так же — получил, провёл входной контроль (без разборки-сборки!!!) в требуемом объёме (прочность, плотность, герметичность, работоспособность и т.д.) и — либо в эксплуатацию, либо — на возврат. И никакой самостоятельности! Или, например, другой вариант: дюжий молодец с помощью лома (или нештатного электропривода) закрывает задвижку и ломает её. Кто виноват? Ответ очевиден!

Ещё одним новшеством, включённым в стандарт Ассоциации, является применение статистико-аналитических методов как инструмента системы управления качеством. Это — прямая гармонизация документа со стандартами ИСО серии 9000. Применение этих методов позволяет постоянно совершенствовать технологический процесс на всех стадиях жизненного цикла трубопроводной арматуры и приводов, отслеживать отклонения в ходе технологического процесса и предотвращать возможность возникновения брака.

Особо следует обратить внимание на требования к средствам производства. А как иначе? Ни для кого не секрет, что износ основных фондов в машиностроении достиг к середине 2000-х годов величины 75%. Справедливости ради нужно отметить, что ведущие арматурные заводы за так называемые «тучные» годы успели полностью или частично провести техническое перевооружение своих производств. Но на общем фоне — это капля в море. А вопрос — архиважный: можно сколько угодно внедрять систему менеджмента качества, применять статистико-аналитические методы и т.д., но, как ни старайся, каменным топором невозможно добиться микронных допусков.

Было много дискуссий вокруг вопроса о том, какие требования следует предъявлять к оборудованию. На Западе станочный парк полностью обновляется раз в пять-семь лет. Однако наши реалии не позволяют нам следовать этому правилу. Поэтому требования к основным средствам, например, производителя были сформулированы так: «...Средства производства должны быть высокопроизводительными и обеспечивать заданную точность изготовления продукции. Срок их эксплуатации должен быть сопоставим с аналогичным показателем ведущих мировых производителей арматуры. В случае превышения указанных сроков эксплуатации эффективность оборудования должна быть ежегодно подтверждена статистическими методами...».

Очевидно, что для того, чтобы иметь возможность выполнять требования к основным средствам, бизнес субъекта рынка должен быть достаточно рентабельным. Соответственно возникает требование к экономической эффективности участника рыночных отношений: «...Удельная эффективность деятельности субъекта рыночных отношений из расчета выработки на одного рабо-

тающего должна быть сопоставима с таким же показателем аналогичных предприятий мирового рынка...».

В разделе, посвящённом эксплуатации трубопроводной арматуры, помимо прочего предложена методика выбора и оценки поставщика при принятии решения о приобретении трубопроводной арматуры и приводов. В своё время РАО «ЕЭС России» вводило аттестацию поставщиков и подрядчиков, выполняющих работы (оказывающих услуги) предприятиям холдинга. Однако со временем эта процедура превратилась в «относительно честный способ отъёма денег». В ОАО «Газпром» сейчас также введена процедура оценки готовности организации (аккредитации) на выполнение отдельных видов работ/услуг на объектах ОАО «Газпром», но распространяется она только на подрядчиков, требований к поставщикам оборудования, в том числе и арматуры, там не содержится. К сожалению, выбор поставщика во время конкурсного отбора зачастую происходит по единственному признаку — цене предлагаемой продукции. Это даёт возможность недобросовестным компаниям выигрывать тендеры, предлагая под видом новой бывшую в употреблении или пролежавшую несколько лет на складах арматуру по цене, естественно, значительно более низкой, чем та, которая только что сошла с конвейера. А это, в свою очередь, приводит к утрате безопасности технологических систем, где такая арматура устанавливается.

В стандарте НПАА предлагается методика оценки способности поставщика в полной мере обеспечить потребности заказчика и в первую очередь — путём проведения двухступенчатого отбора. Первый этап — квалификационный или технический, отбор, который подразумевает анализ:

- а) соответствия технических и эксплуатационных характеристик предлагаемой к поставке продукции техническим требованиям потребителя;
- б) наличия необходимых разрешительных документов на предлагаемую к поставке продукцию, включая отзывы об опыте эксплуатации других потребителей, либо внутреннюю информацию об опыте эксплуатации предлагаемой к поставке продукции;
- в) соответствия поставщика требованиям настоящего стандарта, подтвержденного данными внешнего аудита в соответствии с разделом 9 настоящего стандарта, необходимыми разрешительными документами, отзывами других потребителей. Внешний аудит может проводиться как самим потребителем, так и силами независимых аккредитованных организаций.



Второй этап – это конкурсный, или коммерческий, отбор. Здесь уже сопоставляются экономические показатели предложений поставщиков, прошедших квалификационный отбор. И тут есть ещё одна «изюминка»: в стандарте рекомендована методика расчёта тендерной цены, которая должна складываться из базовой цены изделия и дополнительных расходов, которые возникают в процессе его монтажа и эксплуатации. Более подробно эта методика была описана в статье Е.В. Плахотниковой «Качество оборудования для АЭС – величина материальная»¹. Действительно, если задвижка стоит 100 рублей – это много или мало? Согласитесь, в такой постановке вопрос напоминает известный анекдот про три волосины. Ведь если эту задвижку придется каждый год ремонтировать, а значит, – останавливать техпроцесс, нести убытки от простоя оборудования и дополнительные затраты на ремонтные работы, то эта задвижка станет «золотой». И тогда окажется, что экономически более целесообразно приобрести задвижку за 1000 рублей, но не знать с ней ни забот, ни хлопот 15-20 лет.

Большое внимание уделено в документе ремонту и утилизации арматуры. Обязательным требованием при принятии решения о дальнейшей судьбе выведенной из эксплуатации арматуры является проведение компетентными специалистами оценки её технического состояния и остаточного ресурса. А вывод из эксплуатации производится по фактическому состоянию на основе результатов непрерывной диагностики изделия.

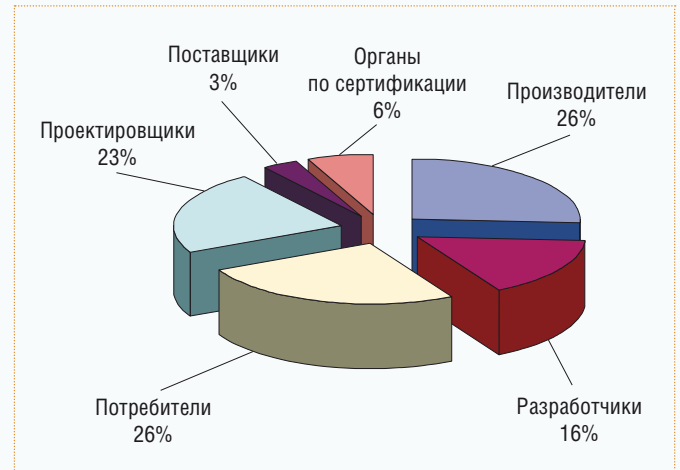
Ну и, наконец, закономерный вопрос: а кто будет оценивать уровень субъектов рынка трубопроводной арматуры? Стандарт предполагает создание под эгидой НПAA постоянно действующей аудиторской группы, которая будет проводить анализ, оценку состояния и степени соответствия субъекта рынка требованиям стандарта на основании результатов проведенных исследований. Несомненно, что в роли такой аудиторской группы могут выступать специализированные экспертные организации, такие как, например, НАСТХОЛ, ЦКБА, ЦКТИА и т.п.

Предполагается, что по результатам внешнего аудита субъекту рынка выдаётся сертификат I или II степени. Дело в том, что, разрабатывая этот документ, авторы описывали некое идеальное предприятие, намеренно вводя в стандарт некоторые требования, которым на сегодняшнем уровне развития российской промышленности мало кто соответствует. Но стремиться к соответствию этим требованиям необходимо для того, чтобы повысить свою конкурентоспособность, качество выпускаемой продукции. Поэтому все требования и критерии оценки, заложенные в стандарт, делятся на две группы – необходимые и достаточные. Таким образом, если предприятие соответствует необходимым требованиям, то оно может претендовать на сертификат II степени, а если и необходимым, и достаточным, то – на I. Ну, а если ни тем, ни другим – то извините.

В заключение стоит отметить, что сквозь весь стандарт красной нитью проходит идея непрерывного анализа всех технологических процессов участников рынка, сопоставление их параметров с лучшими мировыми аналогами и внесение соответствующих корректировок.

¹ См. «Арматуростроение» №3, 2008, стр. 60.

И вот, наконец, документ готов. Как уже говорилось, изначально предполагалось, что он должен пройти все процедуры, предусмотренные ГОСТом для утверждения и согласования национального, т.е. более высокого статусом стандарта. И эти процедуры были соблюдены. Документ был разослан на отзыв как производителям арматуры, разработчикам, проектировщикам, торгующим организациям, так и потребителям. На него поступило 358 (!) отзывов от 31 предприятия, которые распределились следующим образом:



Отзывы и замечания носили, в основном, конструктивный характер и были в значительной степени учтены при разработке окончательной редакции стандарта. Из общего ряда выбивались два замечания-комментария: в одном высказывалась глубочайшая мысль о том, что разработку стандарта следует проводить в соответствии с Федеральным законом «О техническом регулировании», а в другом ставился вопрос – нужен ли вообще кому-нибудь такой документ. Спешим успокоить наших оппонентов: во-первых, вся разработка велась строго в соответствии с упомянутым законом, и, во-вторых, остальные 356 отзывов не оставляют сомнений в том, что разработанный документ жизненно необходим.

Безусловно, все положения и требования, изложенные в стандарте, все критерии и методики оценки субъектов рынка трубопроводной арматуры и приводов будут работать только в том случае, если будут признаны потребителями нашей продукции. И в этом разрезе особенно отрадным представляется тот факт, что Департамент по транспортировке, подземному хранению и использованию газа ОАО «Газпром», от которого поступило более 20 замечаний и рекомендаций, предложил НПAA совместную разработку обобщающего национального стандарта на основе ряда стандартов «Газпрома», национальных стандартов и описываемого стандарта НПAA.

Мы надеемся, что разработка такого национального стандарта и вовлечение в его создание и обсуждение стратегических потребителей трубопроводной арматуры, таких как Газпром, Росатом, Транснефть, предприятия нефтедобычи, нефтепереработки и нефтехимии и т.п., позволит максимально упорядочить взаимодействие всех субъектов рыночных отношений, сделать их максимально конструктивными и взаимовыгодными.