

# В России есть место качественной трубопроводной арматуре

**Растет ли сегодня рынок шаровых кранов больших диаметров? Ожидаете ли Вы существенных изменений в этом рынке в Российской Федерации?**

Рынок шаровых кранов, на мой взгляд, растет. Это связано, в первую очередь, с тем, что конструкция шарового крана как нельзя лучше подходит и для тепловых, и для газовых сетей, и для нефтепроводов. Если в Москве и Петербурге данное утверждение уже считается бесспорным, то в некоторых регионах РФ применение шаровых кранов на трубопроводах больших диаметров началось сравнительно недавно. Опыт этот однозначно положительный. Таким образом, шаровые краны приходят на смену другим типам запорной арматуры, постепенно завоевывая все большую долю рынка. Есть и существенные препятствия — значительная разница в цене между шаровым краном и традиционной задвижкой и соответствующее формирование бюджета инвестиционных программ.

**Какая номенклатура для «Клингера» сегодня является базовой? По диаметрам, давлениям, рабочим средам? Что сегодня на рынке ТПА «Клингер» реально может отвоювать? Есть ли стратегия продвижения на российский рынок на 2—3 года?**

«Клингер» известен в России как производитель шаровых кранов больших диаметров DN до 1200 (PN 16, 25, 40). В этом сегменте мы занимаем хорошие, если не сказать ведущие позиции. Кроме шаровых кранов, «Клингер» производит вентили для пара до 400 °С. Оригинальная конструкция существует с 20-х годов и пользуется доверием всех, кто с ней хоть раз столкнулся. Доказано, что срок службы этого парового вентиля в несколько раз превышает срок службы любых аналогов. Это небольшой для нас, но также постоянно растущий сегмент рынка.

Развитие применения «Клингер» в России мы связываем с теми отраслями, где надежность играет главную роль при выборе оборудования. Это, например, атомная энергетика и нефтегазовая отрасль.

**Вы — руководитель представительства «Клингер Флюид Контрол» в Санкт-Петербурге. Как это соотносится с системой поставок арматуры «Клингер» в Россию?**

Вопрос существования представительства — это вопрос ответственности производителя перед конечным потребителем. Именно представители завода-производителя должны предоставлять гарантии, выезжать на рекламации, если такие случаются, и вести их учет. Отвечать на технические вопросы также должен производитель. Это честнее. Именно поэтому компания и открыла свои подразделения в России.

**Как должна проводиться экономическая оценка целесообразности использования трубопроводной арматуры в проектах? Какие проблемы сегодня являются главными при работе с проектантами и потребителями?**

Исходя из здравого смысла понятно, что использование качественной запорной арматуры позволяет существенно экономить средства в ходе эксплуатации. Однако общей бедой

российских предприятий является то, что денежные потери, возникающие в ходе эксплуатации, мало кто считает. Нет статистики потерь, например, теплоносителя, при аварии на трубопроводах различных диаметров. А ведь такие потери для DN 1000 могут составлять несколько тонн подготовленной воды. Нет статистики по недопоставленному теплу в результате расширения отключаемых участков из-за негерметичности секционирующих задвижек. В некоторых теплосетевых компаниях даже не ведется статистика аварийности, что говорить о такой вещи, как нарушения гидравлики в системе теплоснабжения и перерасходе электроэнергии для питания насосов! Это прямые потери, а ведь есть еще косвенные. Например, дефекты трубопровода редко связывают с запорной арматурой. Но ведь есть разные виды коррозии. Нередко можно видеть такое: арматура в камере негерметична по штоку, «парит», непосредственный результат — пароводяная коррозия на трубе. В Европе подобная статистика не ведется по другим причинам: арматура выполняет свою задачу. Всегда. Если арматура негерметична, она немедленно заменяется. Когда такие замены становятся слишком частыми, встает вопрос о замене типа арматуры или ее изготовителя. Вся экономическая составляющая таким образом считается очень легко: цена умножается на периодичность замены. Мы «терпим» и «подлаживаем». В результате, как можно догадаться, через негерметичные задвижки «утекает» очень много денег, но пока эти деньги не посчитаны, вроде бы и проблемы нет.

Говоря о работе с проектантами, следует отметить, что среди них много грамотных, ответственных специалистов, душой болеющих за дело, которому они посвящают свою жизнь. К сожалению, сложившаяся система загоняет инженеров в рамки превратно понятой «экономической целесообразности». Именно применение низкой цены в качестве основного критерия при выборе оборудования дает зеленый свет использованию некачественной продукции, тогда как главным критерием для инженерных и технических служб, проектных организаций и эксплуатирующих организаций должна быть безопасность. Система, при которой заказывают, финансируют проект одни, проектируют другие, строят третьи, а в эксплуатацию получают четвертые, размывает ответственность, приводит к потере контроля над ситуацией в целом и в конечном счете к трагедиям, когда говорить об экономической целесообразности уже аморально. Сегодняшняя система не только не препятствует возникновению аварий, она провоцирует их. Во главе угла техниче-



ской политики страны, как и отдельных предприятий, должна стоять не экономическая целесообразность, а безопасность и надежность в работе.

**В целом, с чем связан повышенный интерес к поставкам шаровой арматуры КЛИНГЕР больших диаметров на российский рынок?**

С бесспорным качеством этой арматуры, подтвержденным длительным опытом, как в Европе, так и в Российской Федерации. Первые шаровые краны Баллостар DN 800 для тепловых сетей, например, приехали в Россию еще в конце 80-х годов, и до сих пор все они в строю. Без рекламаций и ремонтного обслуживания. «Клингер» — одна из старейших арматурных компаний, основанная еще в конце XIX века. Исключительное качество продукции и подробное регламентирование всех производственных процессов всегда оставались и будут оставаться приоритетом. В этом философия нашего бизнеса.

**Предположительно с 2013 года начнутся поставки в Россию качественной китайской арматуры: шаровых кранов и дисковых затворов. Готов ли КЛИНГЕР к конкурентной борьбе с китайскими производителями арматуры?**

«Клингер» готов к конкурентной борьбе с любыми производителями арматуры. Мы только против недобросовестной конкуренции, когда на рынок выходят фирмы-однодневки, которые не в состоянии выполнять не только гарантийные, но и вообще какие-либо обязательства. Мы против поставок несертифицированной и контрафактной продукции. Мы считаем, что необходим тщательный отбор оборудования по техническим критериям до рассмотрения цены. Этот критерий должен быть общим: надежность, а затем цена. В такой политике должны быть заинтересованы как потребители, так и все серьезные производители, в том числе и китайские. Нет никаких сомнений, что организовать производство достойной арматуры можно в любой стране, остальное покажет время.

**Есть ли у компании «Клингер» планы по открытию нового производства, например, в Китае?**

«Клингер» имел опыт организации лицензионного производства, в том числе и в России. К сожалению, качество производимой продукции, даже производимой из оригинальных комплектующих, не соответствовало стандартам качества «Клингер». Сейчас компания «Клингер» рассматривает такие возможности с крайней осторожностью. Компания идет по пути постоянного обновления парка своих станков на имеющейся производственной площадке в г. Гумпольдскирхен, Австрия. Современные обрабатывающие, тестирующие и прочие станки с автоматизированным управлением, с применением робототехники стоят недешево, но благодаря своей огромной производительности позволяют существенно снизить себестоимость продукции. В течение последних лет компания регулярно инвестировала миллионы евро в производственное и тестирующее оборудование. С пресс-релизом о замене оборудования за 2012 год можно познакомиться у нас на сайте [www.klinger.ru](http://www.klinger.ru) и в ближайшее время в прессе.

**Какие новые разработки Ваша компания готовит для российского рынка?**

Новые разработки ведутся и очень активно, причем с учетом пожеланий российских заказчиков. Подробности до официальной презентации новинки не разглашаются. Это касается новых серий. Но неболь-

шие улучшения вносятся в конструкцию постоянно. Официальный пресс-релиз о подобных изменениях публикуется в интернете, в том числе и на российском сайте компании. Например, с 2013 года вентили для пара KVN производятся с самосмазывающимся шпинделем. Таким образом, данная серия арматуры также стала необслуживаемой. При применении на пар/паровой конденсат температурой до 400 °С это уникальное решение. Ведется работа и по снижению себестоимости, а, следовательно, цен на продукцию. Хотя и так на сегодняшний день цены на шаровые краны Клингер являются вполне конкурентоспособными, что подтверждает постоянный рост продаж. Все больше клиентов выбирают качество, надежность и безопасность конструкции.

**Что за последнее время изменилось в отношении к запорной арматуре со стороны крупных потребителей?**

Могу заметить, что в последнее время крупные потребители арматуры задумались об ужесточении входного контроля поступающего оборудования и вводимых в эксплуатацию объектов. Этому способствуют и изменения законодательства, например, ряд статей нового Федерального Закона «О теплоснабжении». Я оцениваю эту тенденцию положительно. У компании «Клингер» есть своя программа по противодействию контрафакту и в рамках этой программы мы взаимодействуем со службами входного контроля организаций, получающих нашу продукцию в эксплуатацию. Эта конструктивное и для обеих сторон полезное сотрудничество.

**Что бы Вы пожелали нашим читателям и Вашим коллегам на страницах нашего журнала?**

Желаю людям, обеспечивающим надежность важнейших для нашей Родины отраслей, таких как газо- и теплоснабжение, атомная энергетика, безаварийной работы и уверенности в завтрашнем дне. А всем нам вместе — испытывать гордость за свое дело, свою семью и свою страну.

*Санкт-Петербург,  
февраль 2013 года*

