

«50-летний опыт «БРОЕН» в эксплуатации и производстве

- это тот ресурс, который позволяет нашей продукции быть востребованной!»

БРОЕН

СДЕЛАНО В РОССИИ

с **Пермяковым Алексеем Владимировичем,**
генеральным директором **ООО «БРОЕН»**

Компания **БРОЕН** известна в России прежде всего как комплексный поставщик оборудования. В 2003 году она начала локализацию с производственно-логистического подразделения, а уже в 2010 году состоялось открытие собственного предприятия по серийному выпуску шаровых кранов в Коломенском районе (Подмосковье).

На сегодняшний день **БРОЕН** представляет в России продукцию пяти направлений: запорная арматура для систем теплоснабжения и газораспределения, балансирующая, регулирующая, санитарно-техническая арматура, а также оборудование для лабораторий.

Съемочная группа журнала уже не раз бывала на производственном комплексе **БРОЕН** и отмечала постоянно растущий уровень не только технологий, но и освоения новых типоразмеров производимых на предприятии шаровых кранов.

Отметим, что **БРОЕН** уже несколько лет подряд активно работает на рынке нефтегазового сектора, представляя из года в год все новые образцы шаровой арматуры, среди которых образец шарового крана на серводороде **DN 200 мм и PN 100 кгс.**

По традиции наш журнал старается не только по-

казывать, но и рассказывать о самых свежих веяниях в компаниях, подобных **БРОЕН**. И сегодняшнее интервью не станет исключением, тем более что 2018 год стал для **БРОЕН** юбилейным. Ведь именно 15 лет назад, в 2003 году **БРОЕН** открыл производство шаровых кранов **БАЛЛОМАКС®**, по сути, обозначив перспективы присутствия и работы на российском рынке. За столь длительный период работы специалистами компании было произведено более 1 млн шаровых кранов, и в настоящее время объемы производства шаровой арматуры продолжают увеличиваться.

Отмечая **15-летний промышленный опыт деятельности в России, БРОЕН** сегодня для многих специалистов является примером локализации на российском рынке, оставаясь для многих теплоснабжающих и газораспределительных компаний брендом, которому можно доверять. Именно поэтому мы решили провести беседу с генеральным директором **БРОЕН Алексеем Пермяковым** и задать ему самые важные и интересующие редакционную коллегию журнала вопросы, на которые он любезно согласился ответить, и рассказать читателям журнала о работе, развитии и перспективах компании **БРОЕН** на российском рынке.

учли все эти факторы и использовали представленную возможность для поставки нашей продукции. Мы очень верим, что внесли свой, пусть и маленький, вклад в положительные результаты нашей сборной.

«В.А.»: Как, по-Вашему мнению, изменился рынок? Какова его общая тенденция за последнее время? В каком сегменте ощущалась наибольшая активность?

А.П.: По следам «БРОЕН» в России открывается производство стальных шаровых кранов. Мы рады тому факту, что дали толчок развитию российского производ-

ства стальных цельносварных шаровых кранов. У заказчиков появились широкие возможности, и в этом заключается несомненная заслуга «БРОЕН».

Мы живем в интересное время, которое не позволяет стоять на месте и требует постоянного развития в соответствии с пожеланиями заказчиков и с опытом эксплуатации и производства.

50-летний опыт «БРОЕН» в эксплуатации и производстве, в т. ч. и в России, это как раз тот ресурс, который позволяет нашей продукции быть востребованной.

Рынки, на которых мы являемся поставщиками, достаточно активны и изменяются в основном путем повышения опытности заказчиков при выборе продукции.

У производителя появляются новые материалы, новые технологии производства, которые удешевляют или делают более надежным оборудование. В результате совместной работы производителя с заказчиком меняется рынок, формируются новые технические решения, создаются новые продукты. Например, в нашем ассортименте есть уникальный балансировочный кран, который представляет собой устройство «2 в 1» (это и прерыватель, и регулятор потока среды). В настоящее время в отношении всего нового и прогрессивного ощущается наибольшая активность, производители сокращают время на внедрение разработок в реальное производство. Нам потребовалось всего 6 месяцев на решение проблемы длительной работоспособности газовых кранов больших диаметров (DN 500 – DN 1000) в условиях реальной эксплуатации на ГРС. Проблема заключается в том, что не всегда газ в трубе соответствует нормативам, по которым производится арматура. Существует опасность, что во время сервисного обслуживания, пуска-наладочных и ремонтных работ в газ могут попадать механические загрязнения, которые смертельны для эластомерных уплотнений арматуры. Нашими инженерами совместно со специалистами заказчика проблема была решена, и разработана новая система уплотнений и покрытия шара, которая позволяет арматуре «не замечать» такие аварийные ситуации и сохранять свою работоспособность.

«В.А.»: Отмечаете ли Вы, что потребители стали выбирать более качественную продукцию или же, наоборот, цена решает все? Дайте Ваш комментарий по этому поводу.

А.П.: Задачи, решаемые заказчиками, могут быть совершенно разными. Мы обладаем достаточными ресурсами, чтобы решать задачи наших клиентов как технического, так и ценового плана. Цена – это достаточно важный фактор, но в нашей повседневной деятельности мы больше сталкиваемся с достаточно жесткими требованиями к надежности и качеству, предъявляемыми к заказываемой продукции.

«В.А.»: В настоящее время многие конечные потребители сделали шаг в сторону российского производителя, а как отреагировала компания «БРОЕН» на данную меру?

А.П.: Для компании «БРОЕН» с самого начала деятельности в России была определена стратегия развития производства в России и максимально из российских комплектующих. Поэтому для нас этот шаг стал подтверждением правильности нашего выбора.

«В.А.»: Мы знаем, что «БРОЕН» давно и успешно проводит локализацию в Коломне, Московской области. Каков процент локализации сегодня?

А.П.: Да, действительно, за последнее время мы существенно увеличили долю комплектующих, производимых на нашем заводе в городском округе Коломна. В 2018 году мы инвестировали значительные средства не только в приобретение новых станков, но и в модернизацию самого завода, увеличив, например, потребляемую мощность по электроэнергии примерно в 2 раза, поскольку имеющихся мощностей уже не хватало для реализации наших планов. Теперь у нас есть возможность в ближайшем будущем еще больше увеличить процент локализации.



При этом мы не стремимся производить абсолютно все комплектующие непосредственно на нашем предприятии, мы активно и последовательно изучаем российский рынок и развиваем сотрудничество с российскими поставщиками как в Московской области, так и за ее пределами.

«В.А.»: Трудно ли проводить локализацию в современных российских реалиях? С какими плюсами и минусами Вам приходится сталкиваться?

А.П.: Пожалуй, основная проблема – это получение сырья хорошего качества от российских поставщиков, потому что очень часто качество сильно варьирует от одной партии к другой. Для нас это создает определенные проблемы, потому что приходится вносить коррективы в технологию, что несколько сбивает ритм нашего производства и создает излишнюю нагрузку на инженерно-технический персонал. И это системная проблема, поскольку поставщики доставляют продукцию в соответствие с требованиями ГОСТ, претензии к ним предъявить нельзя, вот и приходится самостоятельно решать такие проблемы.

Еще одна проблема заключается в том, что у нас практически не существует малых, но высокопрофессиональных компаний, которые могли бы производить комплектующие, которые соответствуют строгим требованиям со стороны службы качества «БРОЕН». У большинства компаний банально нет современных станков и нет специалистов необходимого уровня. В результате получается продукция не очень высокого качества по довольно высокой цене, иногда сравнимая с прямым импортом.

И наконец, некоторые комплектующие просто невозможно локализовать из-за отсутствия российских аналогов сравнимого качества.

Если говорить о плюсах, то это, конечно, снижение себестоимости, меньшая зависимость от курса валюты, более плавная загрузка производства. ▶

В среднесрочной перспективе – повышение квалификации собственных специалистов и, как следствие, дополнительное снижение себестоимости за счет инженерной оптимизации процесса при росте качества продукции. Кроме того, программа локализации на государственном уровне должна привести к развитию и увеличению числа малых предприятий, увеличению конкуренции, следовательно, себестоимости и доступности продукции, и практически полному замещению импорта, по крайней мере в области механообработки.

«В.А.»: Как Вы относитесь к сертификации типа ИНТЕРГАЗСЕРТ? В чем заключаются плюсы и минусы такого рода программ?

А.П.: Мы положительно восприняли новость о внедрении сертификации **ИНТЕРГАЗСЕРТ** по нескольким причинам.

Во-первых, «БРОЕН» – производитель с международным опытом и долгой историей, с высокой культурой производства и системой менеджмента качества, который неукоснительно выполняет все требования как государственных, так и отраслевых стандартов. В последнее время мы все чаще и чаще вынуждены конкурировать, скажем так, с недобросовестными производителями, которые не обеспечивают полное соответствие технологического процесса существующим требованиям или просто занимаются «переклейкой шильдиком». Конкурировать с такими производителями крайне тяжело. Сертификация на соответствие требованиям **ИНТЕРГАЗСЕРТ** позволит, на мой взгляд, освободить рынок от недобросовестных компаний.

Во-вторых, продолжая развивать предыдущий тезис, для конечных потребителей это, безусловно, плюс, потому что они купят и будут эксплуатировать качественный продукт, произведенный компанией с подтвержденной системой качества. А это, согласитесь, крайне важно, когда речь идет о запорной арматуре для природного газа.

В-третьих, любые аудиты стимулируют и развивают собственную систему менеджмента качества, производство и компанию в целом, дают возможность услышать мнение третьей стороны, ведь для проведения подобных аудитов приезжают опытные технические эксперты, а их рекомендации и замечания очень полезны для улучшения процессов и качества продукции. Мы всегда обращаем самое пристальное внимание на такие вещи.

К минусам я бы отнес недостаточную прозрачность принятия решений и самой структуры сертифицирующих органов. Не всегда понятны требования и критерии, это придает некую нервозность и хаотичность всему процессу. Очень надеюсь, что все это «детские болезни». **ИНТЕРГАЗСЕРТ** находится еще в начале развития, но уже сейчас становится заметно, что проблемы решаются, сайт становится более информативным, на нем появляется контактная информация, становится ясно, кому задать свой вопрос и, немаловажно, как получить на него ответ.

Поэтому, несмотря на дополнительные расходы, мы участвуем в сертификации, понимаем ее важность и необходимость для себя как для ответственных партнеров **ПАО «Газпром»**.

«В.А.»: Вернемся к продукции Вашей компании. Какие новинки, интересные решения представил «БРОЕН» в 2018 году?

А.П.: Сразу несколько новинок мы вывели на рынок в этом году. В первую очередь это газовые краны высокого давления. Были реализованы проекты в России, Польше и Туркменистане на шаровых кранах производства нашего завода в Коломне до **DN 1000** и **PN 100**, и в стадии проектирования уже находятся следующие проекты.

Мы начали продажи шаровых кранов **БАЛЛОМАКС** – конструкции с шаром в опорах с новым седловым уплотнением.

Конструкторами компании «БРОЕН» была проведена большая теоретическая и практиче-



ская работа по созданию седла, позволяющего повысить надежность и стойкость шарового крана.

Результатом работы стало изобретение седла с особой формой поверхности и со специальной HNBR-вставкой (гидрированный бутадиен-нитрильный каучук). Форма седла проектировалась на основании данных компьютерного моделирования, и после этого подтверждалась натурными испытаниями на полигоне. Такой специальный «рельеф» седла позволяет в момент открывания крана направить поток рабочей среды с возможным содержанием абразива таким образом, чтобы максимально исключить попадание механических примесей на материал уплотнения, а следовательно, сохранить герметичность крана. По согласованию с заказчиком седло может быть дополнено капролоновой или полиуретановой вставкой, выполняющей функцию очистки шара от налипших частиц грязи и, одновременно, функцию смазки.

Ну и конечно, основное преимущество этого изобретения – это реализация реверсивной функции седла, при котором каждое седло работает в двух направлениях, **повышая надежность шарового крана в 2 раза!**

Мы изменили конструкцию и начали выпускать новые шаровые краны **БАЛЛОМАКС DN 250-600**. Главным преимуществом обновленной конструкции является то, что длина готового крана стала существенно короче, что может стать дополнительным преимуществом для наших потребителей – эксплуатирующих компаний, особенно если имеется дефицит места при строительстве или реконструкции линии.

Мы расширили свой ассортимент шаровых кранов **БАЛЛОМАКС**, дополнив его кранами с изолирующими вставками (ТИС) и штуцерно-ниппельными кранами для газовых шкафных пунктов.

«В.А.»: Многие задают вопрос, в чем заключается преимущество продукции «БРОЕН»? Какие основные плюсы получает потребитель, выбирая вашу продукцию?

А.П.: Я бы выделил несколько основных преимуществ продукции «БРОЕН». Конечно, это стабильное качество, надежность и длительный безотказный срок эксплуатации наших шаровых кранов **БАЛЛОМАКС**.

Добиться этого мы смогли за счет нескольких вещей. **Во-первых,** это продуманная конструкция, которая прошла испытание временем и непростыми российскими условиями эксплуатации.

Во-вторых, это наша технология изготовления и используемое оборудование, особенно это касается технологии сварки как основного процесса в изготовлении шарового крана.

В-третьих, это качественное сырье и комплектующие, применяемые при производстве кранов **БАЛЛОМАКС**. Все поступающие компоненты проходят входной контроль, но помимо этого мы проводим тщательный отбор и оценку поставщиков на соответствие их системы качества нашим требованиям. И в-четвертых, это контроль за правильностью и полнотой выполнения технологических операций на каждой стадии изготовления продукции, а также **100 % выходной контроль**

каждого нашего изделия, который осуществляется нашей службой качества.

Важным преимуществом нашей компании является возможность быстро и качественно оказывать послепродажный сервис, а также адаптировать нашу стандартную продукцию под требования конечного потребителя. Благодаря тому, что у нас есть сервисная служба, специалисты которой всегда готовы выехать на объект заказчика, потребитель всегда может быть уверен, что любая проблема при пуско-наладке или в процессе эксплуатации будет решена.

Несомненным плюсом является возможность предложить и изменить стандартную конструкцию шарового крана под требования заказчика, а затем после согласования в быстрый срок выпустить готовое изделие. Это представляется возможным благодаря наличию собственного производства и штата квалифицированных конструкторов

«В.А.»: Проводит ли компания курсы обучения и повышения квалификации? Если да, то в каких направлениях?

А.П.: Все производственные рабочие в обязательном порядке проходят обучение со сдачей экзаменов на соответствие профессиональным требованиям, например, сварщики проходят обучение и аттестацию в «Национальном Агентстве Контроля Сварки» (НАКС). Это не только требование Ростехнадзора, но и желание нашей компании иметь высококвалифицированных производственных рабочих, от уровня профессиональной подготовки которых зависит качество выпускаемой продукции.

«В.А.»: Расскажите о планах завода на ближайшее будущее – на конец 2018 и начало 2019 гг.

А.П.: До конца года мы введем в эксплуатацию несколько новых станков. Во-первых, это горизонтально-расточной станок и вертикальный токарный станок, оба с блоками ЧПУ, которые позволят осуществлять механическую обработку деталей кранов **DN 400 – DN 1200**, что сократит срок выпуска таких кранов. Во-вторых, закончим включение в технологический процесс двух многоосевых обрабатывающих центров с ЧПУ, предназначенных для выпуска сложных деталей, таких как шток крана или фланцевые патрубки. В-третьих, закончим модернизацию и перевод на числовое программное управление всего сварочного оборудования с целью гарантированно получать качество автоматического сварного шва на уровне современных требований заказчика.

Таким образом мы завершим очередной этап большой модернизации завода, которая началась в **2017 году**. После этого сразу приступим к реализации новых идей и технологий, ведь для того чтобы оставаться на месте, надо быстро бежать вперед.

Мы находимся в стадии прохождения сертификации **ИНТЕРГАЗСЕРТ** и **ГАЗСЕРТ** и параллельно готовим наше производство к будущим аудитам. Эта важная веха в развитии завода, мы, безусловно, относимся к этому процессу со всей ответственностью.

«В.А.»: Благодарим за встречу и интересную беседу. В заключение скажите Ваши пожелания читателям журнала и всем, кто использует продукцию «БРОЕН».

А.П.: В статье сложно выразить и оценить уровень производства, представить шаровый кран, понять сложность конструкции и технические решения в ее основе. Пользуясь случаем, хочу всех пригласить к нам на завод. Мы покажем наше производство, и совместно найдем решение любой вашей задачи. ■

ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС С НОВЫМ ГОДОМ ЖЕЛТОЙ СВИНЬИ. ПУСТЬ ЭТОТ НОВЫЙ ГОД БУДЕТ ДЛЯ ВАС ПЛОДОТВОРНЫМ И УСПЕШНЫМ. ЖЕЛАЕМ КАЖДОМУ НОВЫХ ШАГОВ ВВЕРХ ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ. ЛЕГКИХ ТРУДОВЫХ БУДНЕЙ И ЖАРКИХ ПРИЯТНЫХ ОТПУСКОВ. ПУСТЬ ВСЕ НЕУДАЧИ И НЕВЗГОДЫ ОСТАНУТСЯ ЗА ПОРОГОМ СТАРОГО ГОДА, А В НОВОМ БУДУТ ТОЛЬКО ВЗЛЕТЫ И ДОСТИЖЕНИЯ!

БРОЕН
СДЕЛАНО В РОССИИ