

# ЗАВОД БРОЕН:

производство шаровых кранов вышло на плановый объем



**Интервью  
с Генеральным  
директором  
ООО «БРОЕН» Алексеем  
Владимировичем  
Пермяковым**

**Алексей Владимирович, добрый день! Прошло уже более пяти лет с момента открытия завода «БРОЕН» в России, и это первое интервью для нашего журнала. Нам и нашим читателям было бы интересно узнать, по каким причинам руководство компании приняло решение о локализации производства еще до того, как это стало практически обязательным пунктом для осуществления деятельности на российском рынке? Каким образом осуществлялась локализация, сложно ли было адаптировать европейское производство под наш рынок?**

Причины, по которым владельцы бизнеса приняли решение создать конкурентоспособное производство в России, очевидны. Во-первых, из-за близости к потребителям значительно уменьшились логистические издержки (стало проще перевозить продукцию, отпала необходимость проходить таможеню). Во-вторых, из-за грамотного подхода к формированию производственных цепочек нам удалось снизить себестоимость продукции. В-третьих, мы минимизировали риски, связанные с возможными скачками курса рубля, поскольку стали находиться в едином валютном пространстве. И, пожалуй, последнее: стало значительно проще решать вопросы с контролем качества.

Что касается вопроса об адаптации производства под российский рынок, то здесь возник ряд трудностей, с которыми наша компания успешно справилась. Дело в том, что технические стандарты, используемые материалы, рабочие параметры в Дании, Польше и других странах, где «БРОЕН» имеет собственное производство, отличаются от российских. Инженеры и конструкторы, работающие в Европе, зачастую не

знают или не понимают запросов российских потребителей, требований ГОСТа и других стандартов.

Существенной проблемой при организации производства было отличие присоединительных размеров трубопроводов: в России трубопроводы изготавливаются по стандартам ГОСТ, в Европе – по стандартам DIN. Чтобы решить эту проблему, мы установили контакты с российскими производителями стальных труб самого высокого качества, изменили конструкцию шаровых кранов и переналадили оборудование.

Кроме того, мы успешно адаптировали продукцию для потребителей всех климатических поясов России. Температура в Европе редко опускается ниже -20 градусов, в России условия эксплуатации жестче (температура опускается и до -40, и до -60 градусов). Чтобы сделать наши товары более холодостойкими, мы нашли материалы, модернизировали краны, изменили систему проверки качества и сейчас выпускаем продукцию, которая способна выдерживать самые лютые морозы.

Процесс локализации производства наша компания начала в далеком 2003 году. Именно тогда в России было установлено оборудование и начато производство шаровых кранов для теплоснабжения до DN 150 в арендованном помещении площадью всего 1000 м<sup>2</sup>. Спустя семь лет, в 2010 году, на территории в 4 гектара мы построили новый завод площадью 10 000 м<sup>2</sup>, где сегодня выпускаем до 200 000 шаровых кранов в год для теплоснабжения, газообразных и жидких углеводородов до DN 1400.

**Как ваша компания смогла добиться успеха в России? В чем секрет?**

Чтобы успешно конкурировать, мы не стоим на месте. Мы много усилий тратим на поиск и подготовку инженерных кадров, технологов и руководителей производства. На нашем коломенском заводе нет ни одного иностранного специалиста. Можно сказать, что секрет успеха – в человеческом капитале!



# БРОЕН

СДЕЛАНО В РОССИИ

**С выпуска какой продукции вы начинали и какая номенклатура освоена на предприятии сегодня? Что на российский рынок поставляете вы, а что – европейское предприятие, как происходит «разделение» номенклатуры?**

Неслучайно компания «БРОЕН» зародилась в Дании, стране с хорошо развитой системой централизованного теплоснабжения. А, например, в соседних странах, таких как Финляндия или Швеция, такой системы нет.

В настоящее время больше всего оборудования компания «БРОЕН» производит для теплоснабжения. Благодаря нашей продукции клиенты имеют возможность произвести оптимизацию потребления тепловой энергии, повысить энергоэффективность и осуществить автоматизацию многих процессов.

Первые шаровые краны, выпущенные в России, были предназначены для создания качественной системы теплоснабжения. Нужно понимать, что Россия обладает огромными пространствами, которые делятся на несколько климатических зон. Именно из-за этого здесь была создана самая развитая теплосеть в Европе.

По мере проникновения на инженерно-строительный рынок мы освоили производство других типов кранов: краны для газоснабжения, для бесканальной подземной прокладки теплосетей и газовых сетей, для топлива и керосина.

Около 80% продукции, продаваемой в России, выпускается на нашем заводе в Коломне. Мы успешно производим шаровые краны, поворотные затворы и балансировочные клапаны. Регулировочные клапаны и некоторые виды балансировочных клапанов выпускаются на заводах в Польше и Дании, мы их импортируем, и именно эта продукция делает более разнообразным наш ассортимент, что, конечно же, позитивно для потребителей в России. Следующим этапом рассматриваем постепенный перевод производства и этого оборудования в Коломну.

**Как складываются отношения с конкурентами – российскими производителями шаровых кранов? Приходится ли убеждать заказчиков в качестве продукции или бренд говорит сам за себя?**

Я хочу сказать, что сейчас очень много производителей во главу угла ставят сиюминутное извлечение максимальной выгоды, а это идет в ущерб качеству, так как зачастую они используют самые дешевые материалы. Они не инвестируют в производство, а просто занимаются наклеиванием российских этикеток на привезенный продукт. Не проводятся испытания продукции и не подтверждаются рабочие параметры – все это ведет к существенному снижению срока службы оборудования. Из-за этой экономии многие жители России видят, как рядом с их домами каждый год раскапывают одну и ту же трубу для ремонта.



*С Новым годом  
и Рождеством!*



*Уважаемые Коллеги и Партнеры!  
Сердечно поздравляем со светлыми и радостными праздниками Нового года и Рождества Христова! Эти праздники — особенны! Каждый раз Новый год — это точка отсчёта, от которой мы начинаем нашу новую, лучшую жизнь! Все мы творим новые надежды и надежды на счастливое будущее! Искренне желаем, чтобы Новый год одарил вас счастьем и радостью, прибавил жизненного воодушевления, духовного обновления, мудрости, выдержки и оптимизма.*



Я не буду лукавить, если скажу, что мы не боимся конкуренции с такими «конкурентами». Есть много примеров того, как через некоторое время потребители, «наигравшись» с такими дешевыми производителями, возвращаются к нам.

Что нам позволяет чувствовать себя уверенно на российском рынке? Это трудолюбие, опыт, использование современных технологий, инновации. На все выпускаемые товары имеются сертификаты. Изделия успешно прошли испытания на воздействие температуры, на пожаробезопасность и сейсмостойкость (для газовых и нефтяных кранов). Наше оборудование долговечно – срок его службы составляет 30 лет, гарантийный срок – от 3 до 10 лет (в зависимости от условий эксплуатации). Наши специалисты анализируют условия, дают свое заключение, и наша компания несет за свое оборудование ответственность.

Так что конкуренция, наоборот, заставляет нас развиваться, применять новые материалы, запускать новые производственные процессы, улучшать качество продукции. Например, один из самых важных процессов – сварка, и требования к сварному шву очень высокие. Нормативам должна соответствовать не только внутренняя структура, но и внешний вид. Мы серьезно усовершенствовали сварочные процессы за счет применения российских разработок. Сварка происходит в автоматическом режиме, опытный сварщик только контролирует настройки автоматов, шов получается идеальным, что подтверждается рентгенографическими и ультразвуковыми исследованиями структуры шва. В результате растет и качество, и производительность. Это важно для сварки кранов DN 600–1400, когда процесс сварки одного изделия может занимать 24 часа, и мы уверены в каждом миллиметре такого шва.

**Удалось ли достичь поставленных целей за эти годы? Насколько сильно повлиял на завод экономический кризис и последовавшие за ним санкции? Способствует ли политика импортозамещения развитию вашего производства в России?**

Если цели не достигаются, значит они были неверно поставлены. Конечно, это шутка. Но если мы говорим о финансовом результате, объемах полученной прибыли, по определению, акционеры заинтересованы в этом, поскольку они люди амбициозные и нас приучают быть такими же, требовательно относиться к собственным результатам. Если говорить о стратегических целях, то они в большей степени достигнуты:

1. Степень локализации достигает по отдельным видам продукции 80% (20% остается на импортные комплектующие, которыми мы не можем найти замену аналогичного качества в России, например, это касается седловых уплотнений).

2. Мы независимы от скачков курса рубля, все цены в рублях, и мы уже три года их не меняем, а если и меняем, то только в сторону понижения!

3. Наша продукция полностью соответствует российским стандартам, а также стандартам импортозамещения.

4. Наша компания благотворно воздействует на социальный климат в Коломенском районе, поскольку мы создаем рабочие места, нанимая российских специалистов.

5. Мы не ограничиваемся только российским рынком, поставляем шаровые краны в Европу и Китай.

С рынка ушли компании-поставщики из Финляндии, Германии, Италии и Турции, их место заняли российские производители. Этому в большей степени способствовало не импортозамещение, а сложная экономическая обстановка, которая наблюдается последние три года. Однако стоит отметить, что иностранные фирмы снова ищут пути входа на рынок России, но, как известно, входить на рынок «заново» труднее, и мы стараемся быть впереди с новыми разработками, которые созданы на основе обратной связи от эксплуатирующих организаций и потребителей.

**Каковы планы завода на ближайшее время? Какие направления развития остаются для вас приоритетными, на чем вы сосредоточены в настоящее время?**

Мы не останавливаемся на достигнутом в локализации. Мы прошли путь от простого импорта и размещения заказов для субподрядных организаций в России сначала к сборке и только потом к выпуску продукции на собственных производственных мощностях. В настоящее время мы осуществляем инвестиционный проект, в рамках которого инвестируем более 200 млн рублей в металлообрабатывающие станки. Эти станки позволят обрабаты-

вать детали кранов до DN 1400 размером до 3 метров и весом до 20 тонн. Большая часть станков, кстати, российского производства, но их технические характеристики полностью удовлетворили наших специалистов из Дании. Мы стремимся быть социально ответственными, покупая российское оборудование. Это доказывает, что мы на рынке надолго, уверенно смотрим в будущее и хотим быть стабильными партнерами и поставщиками для российских компаний и потребителей.

*Коломна, декабрь 2017 года*



**БРОЕН**  
СДЕЛАНО В РОССИИ

Общество с ограниченной ответственностью «БРОЕН»  
140480, Московская область, Коломенский район, с. Нижнее Хорошово,  
ул. Николая Птицына, д. 42

Телефон 495-228-11-50 | Факс 495-228-11-50 | info@broen.ru | www.broen.ru