



MRC – 扩张与增长

MRC Global Inc. 在2009年收购了Transmark Fcx，这很明显地意味着MRC是一家拥有全新的全球眼光的企业。三年后，MRC通过若干重大收购以及不断增长的全球客户网络和供应商网络，进一步拓展了产品和服务的范围。通过立志成为客户全球首选供应商（Global Supplier of Choice®）提供PVF（阀门、管道、连接件）产品，MRC不断地向着远大的目标迈进。在MRC位于德克萨斯州休斯顿市的总部，《阀门世界亚洲》拜访了Andrew Lane先生（董事局主席，总裁兼首席执行官），Rory Isaac先生（企业战略执行副总裁，兼并与收购），Gary Ittner先生（企业战略执行副总裁，兼并与收购），Neil Wagstaff先生（执行副总裁，国际运营），John Carte先生（供应链管理副总裁——阀门和特种产品），以及Bob Smith先生（全球总监——质量）。在我们采访期间，Andrew Lane先生向我们介绍了公司近期的历史和近况，描述了公司发展的重要里程碑，还向我们透露了公司近期发展计划的基本概览。

作者：Christian Borrmann，沈煜中

“2005年之后，MRC真正进入了国际化拓展的阶段，” Lane先生说道：

“在那之前，我们的所有业务都是在美国以内，但是客户们不断地要求我们在世界各地为他们提供服务。为了满足这样的需求，我们开始有针对性地发展公司的业务。七年后的现在，公司的国际销售额已经超过了10亿美元，而且我们提供的产品和服务已经能覆盖到澳大利亚、欧洲，以及整个北美洲。”

很明显，MRC在过去三年中始终都忙于推广其在国际市场上的知名度，同时也在北美洲拓展上、中、下游基础建设市场，从而全面提高产品的覆盖率，特别是阀门产品。

通过一系列的重大收购举措，公司逐步为营地开拓着国际市场，具体的例子包括如今的MRC Transmark，2011年6月加入集团旗下的Stainless Pipe and Fittings Australia (现称为MRC SPF)，还有2012年3月加入的One Steel Piping Systems (现称为MRC PSA) 更使集团成为了澳大利亚最大的综合PVF解决方案供应商。

“澳大利亚对于我们来说是一个极具吸引力的市场——我们所有的主要客户都在这里。这个国家非常适合开展业务，它的石油、天然气和矿产行业都很繁荣，” Lane先生告诉我们：“当我们看到了这里的发展潜力，就知道这就是我们的首要市场。”



“通过将PSA的阀门业务与现在的MRC Transmark、MRC SPF整合，公司在阀门领域的供货能力具备了锐不可当的竞争力，尤其是在石油、天然气和矿业应用领域，” Wagstaff先生补充道：“因此在目前的澳大利亚市场上，我们公司是最大的PVF（阀门、管道、连接件）经销商，能为客户提供综合性的市场解决方案，而这正是我们长期重视的重点目标。”

Ittner先生指出：尽管澳大利亚、亚洲和欧洲是公司的主要市场，MRC同样不留余力地服务于加拿大油沙行业，并且认定北美洲所有的页岩油、NGL和天然气行业都是公司非常感兴趣并处于发展的市场。“我们收购了三家地区型企业，从而能更好地服务于日益兴旺的页岩油开采行业，” Ittner先生说道：“作为这些收购活动的配套措施，我们组建了若干大型地区经销中心，其中最新建成的在德克萨斯州圣安东尼奥市，主要为Eagle Ford页岩油藏服务，还有一个今年刚刚落成的中心在怀俄明州的Cheyenne，主要服务与Niobrara和Bakken页岩油藏。”

一个重大项目

今年5月，壳牌公司将一份5年期的全球性企业框架协议(EFA) 授予了MRC，内容是阀门经销及阀门自动化服务。除了这

份合同，壳牌还授予了MRC一份美国范围的PFF企业框架协议，以及一份加拿大范围的不锈钢及合金PFF协议。

“毫无疑问，这是我们企业发展道路上的一座里程碑，” Lane先生明确地说：

“看到壳牌对MRC的信任，我们感到由衷的高兴，并希望能继续为他们在世界各地的各个企业提供支持和服务。”

这不仅是MRC有史以来签过的最大的合同，在整个经销行业里也属于同类合同中的翘楚。

“作为经销商，我们将巩固对壳牌公司的阀门和阀门自动化供货实力，并在全球范围内深化壳牌旗下企业的产品线、流程和工序的标准化程度，” Lane先生告诉我们：“这是第一份涉及面如此博大的合同。”

Ittner先生补充道：“这个行业的规模是如此之大。我们的采购活动所覆盖的国家超过了35个，这是一种集综合性与技术性于一身的全球供应链。壳牌是这个行业中最大的企业之一，而我们的战略就是要和我们的核心客户一起发展壮大。而且壳牌也非常了解我们，——他们已经有了一个中央采购集团，有实现标准化的愿望，而且希望通过一家与之匹配的供应商来巩固他们的采购环节，帮他们提高效率，而这正是MRC所做的事。”

“另外，我们的阀门执行器配套服务、产品质量、检测、项目管理能力以及电子数据管理都有实质性的优势，”Wagstaff先生补充道：“最令我们感到振奋的是，除了以前那些协议范围之外，我们同时有能力在其它地区提供服务，而且有机会参与全球化项目，和壳牌的各家合资企业合作。”

当我们问Isaac先生，目前公司是否有计划再次签署同等规模的合同，他回答说：“现在我们的精力都集中在实施上述合同，所有人都在全力以赴。不过，我们同时也认为这种全球化模式会成为经销行业的未来趋势。MRC的宗旨就是要成为全球供应商，一家在全球阀门行业的领先企业，这样的合同能帮助我们朝着上述目标不断迈进。”

“其它公司都会看到壳牌在业务上的作为，也会看到领军企业的价值，”Wagstaff先生解释道：“壳牌这样做的好处就是只需要和一家他们信任的公司合作。这样一来，壳牌就可以遵循一个统一标准采购阀门，而且必要时还可以在项目之间调用阀门——从终端用户的角度

而言这是非常高效的运作模式。”

信任关系

当我们问及MRC与供应商间的关系时，Carte先生答道：“我们与主要供应商之间的关系是至关重要的。就拿供应商规模来说，我们有12,000多家供应商，几乎和客户数量相当，而且我们的目标是成为这两方面间的桥梁。如果没有这些世界级的供应商，我们根本无法按照客户对MRC所期待的标准为他们提供最优质的产品和服务。”

目前MRC的采购活动所覆盖的国家超过了35个，并有计划地维护着规模庞大的制造商资源库。2011年，没有一家供应商对MRC的销售额超过MRC采购总额的10%。通过与海量的制造商保持业务联系，MRC能够始终将最优质的产品提供给客户。

“我们与某些制造商间的合作历史甚至已超过了50年。我们认为，在相互尊重的基础上与客户建立起长期合作的关系是非常重要的，”Carte先生说道：“与此同时，我们也不断地在全球各地的制造商中寻找新的、有创新意义的产品来源，以便满足客户的需求。”

MRC对客户价值主张的核心内容就是其质量程序。Bob Smith先生指出，为了在公司和供应商之间建立起质量管理纽带，公司运用了供应商登记流程等各种管理流程。MRC供应商登记流程包括对制造企业的每个生产设施进行产品测试和多重现场审核。

“我们的现场审核包括使用ISO形式的核对清单来评估基本质量体系，此外我们还有一些行业特定要求清单，”Smith先生告诉我们：“不论制造商采用的是翻砂铸模还是浇注工艺，我们都有专门的核查清单，对于具体的行业和采用的流程类型都有很强的针对性。我们一丝不苟地从细

节上了解他们的工作内容和方法。相信这能帮我们理解他们的制造流程，也能帮助制造商知道如何取得进步。”

Carte先生补充说：“我们坚信，与我们合作的制造商不一定要在纵向结构上网罗所有，换言之，他们并不一定要拥有自己的铸造车间，但我们必须知道他们的铸件是从何而来的。我们会尽可能地追溯他们的供应链，并把它作为评估工作的一部分。供应商登记流程是我们的质量流程中的中流砥柱，而且它具有特殊的循环特性。在循环过程中，制造商都要接受重新审核。另外，一旦有具体的问题或质量缺陷出现，就会自动触发现场视察程序甚至新一轮的审核。”

通过接受检验和增加产品检测，MRC不断地巩固供应商登记流程，从而保持客户对他们的信任。MRC供应阀门产品的目的国使用的准则和标准各不相同。根据所在的国家客户要求，采用液压测试或其它无损检测都是有可能的。MRC也会通过某些目视检测、尺寸检验和各种其它试验方式来证实产品是否达标。在和新制造商打交道时，MRC会按照QA/QC管理体系的规定，实施更多的稳健（容错）试验和其它检测。

“质量流程包含许多环节。当我们和客户同步拓展业务并引入新的产品来源时，质量流程就是确保客户信任我们的重要基础，”Carte先生告诉我们：“我们始终都全力以赴地执行着质量管理程序，因为客户信赖它。由于客户对我们的质量流程有很高的信任度，我们就能作为一个沟通窗口，把他们和世界上最好的制造商联系在一起。”

亚洲的重要性

作为全球性企业，MRC一直都在设法拓展其在亚洲市场的知名度，包括在上海设立采购中心，在新加坡建立阀门集散中





心。John Carte先生解释说：“亚洲对于我们的采购战略具有决定性意义，因为我们是处于全球一体化经济环境中的全球性企业。而且特别是对阀门产品而言，现实就是来自亚洲的产品占有极大的数量和价值。我们认为我们还会继续提高在亚洲的业务量，因为那里的制造业正在持续发展。”

2010年，MRC在上海开设了办事处，主要从事采购和质量检测工作。办事处团队的工作经验丰富，其中包括一位质量经理，高级采购协调员，还有许多质检人员在负责审核工作并协助MRC的总体质量流程工作。

“我们的质检人员各自担负着不同的任务，除了我们自己的项目外，有些人员会接受客户安排的工作，” Carte先生说：“例如，如果客户的大型项目需要进行监督测试或其它现场试验，我们在大陆就有一支资历合格的团队可供调派。我们的质量经理是注册审核师，持有工程技术硕士学位；他已经在MRC工作了七年多，一直为寻找供应商而在巨大的亚洲市场中奔波。”

作为MRC全球项目解决方案以及全球库存采购计划的一部分，公司在敦促交货方面也会采取有预见性的措施。他们会编

写项目状况报告，以便保障准时交货。通过定期沟通客户所需物料的状况，成本高昂的差错就有可能被避免。检验要求对于项目物料的总交付周期有着重要的影响，而正是因为有能力在国内就地实施检验工作，并在亚洲庞大制造商资源的基础上追踪全球项目和库存采购的信息，MRC才得以从众多经销商中脱颖而出。

亚洲的销售业务也是MRC关注的重点。“从经销的角度来看，” Carte先生接着说道：“目前我们在亚洲的着力点是新加坡，同时也通过我们遍布澳大利亚的众多公司服务于亚洲其它地区。我们相信中国以及韩国、台湾地区、泰国和越南的市场极有可能会长期增长，而这些市场对于MRC所提供的经销服务越来越感兴趣了。”

灵活的前进方向

当我们问Isaac先生，MRC的客户们在今后几年中将会看到公司有哪些新动向时，他回答说：“我们会继续投资阀门产品并拓展阀门产品的地理分布。我们将继续寻找与我们的企业文化相类似的优质制造商，通过他们的产品线、设施和高级技术人员来提升我们的实力。”

Ittner先生告诉我们：“MRC今后仍然会重视灵活发展。这对我们是个挑战，

我们得坚持不懈地探索新的服务模式。世界上没有哪两个项目或合同是相同的，因此你和客户议定的各个解决方案都有着不同的需求和要求。保持灵活性，尤其是从体系的角度，对我们的未来发展真的很重要。”

“我们的全球化经营平台就是我们的优势，” Lane先生说：“我们可以把各个独立的小批量订单整合成一个大订单，从而大大提高供应链效率。总体来看公司的业务将会继续增长，而阀门产品将是拉动增长的先驱。假如能源市场在年内能继续保持目前的活力，那么2012年的营业收入预计将达54亿至56亿美元。阀门产品在2011年占了营收的24%，如果今年继续保持这一水平，那么阀门对于今年总体增长作出的贡献将会出现大幅的增长。”

“我们知道我们服务的对象是繁荣兴旺的能源行业，我们拥有全球化的平台，我们在和业内一些最优秀的供应商合作，而且拥有热爱事业并献身工作的员工团队，” Lane先生总结道：“所有这些优势为我们构筑了一个卓越的平台，使我们可以继续保持有机增长，并保存投资实力，帮助我们进一步在全球市场上拓展PVF产品的分布足迹。我们是一家稳健、可信赖的经销合作伙伴，客户和供应商可以相信我们将会长期和他们长期合作。” ■

MRC简况	
企业名称：	MRC Global Inc.
总裁、首席执行官/董事局主席：	Andrew Lane
员工：	4,500+
分布：	逾410个服务网点（250家分公司、服务及营销中心，160+管线货栈，遍布18个国家）
产品与服务：	管线，阀门，连接件及相关产品和服务
行业市场：	能源和工业市场
营业额：	2011年48.3亿美元
网站：	mrcglobal.com