

Ассоциация «Уплотнительная техника» как инструмент повышения конкурентоспособности российского энергетического машиностроения

4 апреля 2007 г. в рамках Пятого Всероссийского энергетического форума «ТЭК России в XXI веке» состоялось Учредительное собрание Ассоциации «Уплотнительная техника». Эта первая в России общественная организация специалистов в области герметизации промышленного и энергетического оборудования призвана объединить компании, которые разрабатывают, производят и поставляют уплотнительные и сопутствующие изделия. Кроме того, к реализации проектов Ассоциация планирует активно привлекать и потребителей уплотнений. На собрании был принят Устав Ассоциации, избраны руководящие и исполнительные органы. Исполнительная дирекция будет находиться в Санкт–Петербурге. Президент Ассоциации Александр Павлович Епишов рассказал о деятельности и планах этой общественной организации.

Александр Павлович, какие объективные причины привели к созданию новой Ассоциации?

Основная объективная причина — это веяние времени. В рыночной экономике с цивилизованной конкуренцией профессиональные союзы, различные отраслевые ассоциации являются неотъемлемой составляющей рынка наряду с такими институтами, как независимая судебная система, система защиты интеллектуальной собственности, финансовая система и др. Российская экономика после дефолта 98–го года, сделала весьма ощутимые шаги в направлении цивилизованного рынка и свободной конкуренции. В настоящий момент в различных отраслях и сегментах экономики практически закончен передел собственности, сформированы отраслевые бизнес–структуры, обозначились центры консолидации и основные игроки. В этих условиях становится актуальным вопрос формирования долгосрочных стратегий развития. Основными сторонами–участницами этого процесса должны стать государство и бизнес. Возникает вопрос: кто будет представлять консолидированную позицию бизнеса. Здесь, в зависимости от специфики отраслевых кластеров, возможны два варианта — или некоммерческие объединения, претендующие в будущем на роль саморегулируемых организаций, или крупнейшие игроки, обладающие мощными инвестиционными ресурсами. В целом в ряде отраслей второй вариант практически маловероятен, так как на рынке имеет место острая конкуренция и работает достаточно большая группа сильных игроков. Вот здесь и открываются в новом свете роль, место и уникальные возможности профессиональных ассоциаций. В данном контексте главная задача ассоциаций заключается в выработке согласованных подходов к формированию стратегии развития отрасли, при которой участники рынка будут иметь возможность в долгосрочной перспективе минимизировать риски, реализовывать свой рыночный потенциал, увеличивать стоимость бизнеса, развивать конкурентные преимущества. С учетом всего сказанного можно констатировать, что созданная Ассоциация представляется ее участникам, в первую очередь, как инструмент, который в результате объединения усилий позволит получить выгоду всем участникам рынка уплотнений. Тема саморегулируемых организаций сегодня приобрела особую актуальность, так как для всех уже становится очевидным: государство не способно эффективно выполнять функции регулятора, учитывающего весь спектр интересов участников рынка. Сегодня существует несколько проектов закона о саморегулируемых организациях. Все эти проекты объединяет базовый подход, при котором подобным организациям предоставляются достаточно серьезные полномочия в плане организации и контроля свободной конкуренции, сертификации продукции, разработки отраслевых нормативных документов, допуска к поставкам для естественных монополий и т. п. Приходит время, когда такие организации будут, по сути, определять «правила игры» и облик отрасли. С принятием этого закона профессиональные

общественные объединения смогут выступить в новом качестве и содействовать уменьшению влияния так называемого «неформального фактора», когда в основе конкуренции лежат не преимущества товаров и услуг, как во всем цивилизованном мире, а система неформального поощрения сговорчивых заказчиков. На самом деле корпоративная коррупция — один из самых мощных негативных факторов, сдерживающих развитие рынка и конкуренции. Да, мы остаемся реалистами и понимаем, что это явление в нашей экономике останется еще на долгие годы. Но! Процесс уже, что называется, «пошел». И его динамика во многом будет определяться уровнем развития отраслевых объединений. Дело в том, что к управлению крупнейшими корпорациями с миллиардными бюджетами закупок все больше приходят реальные собственники или их ставленники, заинтересованные, прежде всего, в снижении рисков и издержек, что равнозначно — в качественных продуктах и услугах.

Что изменилось для Вас с избранием на должность Президента Ассоциации? Остается ли Вы в бизнесе, или работа на посту Президента занимает все Ваше время?

Я являюсь действующим руководителем компании, которая работает на рынке уплотнительной техники. Было бы неправильно говорить, что имеет место какой-то альтруизм. В первую очередь, именно потому, что я руковожу компанией, у меня есть возможность своими глазами видеть, что происходит на рынке. Это и явилось решающим фактором для развития идеи о создании некоммерческой организации и выдвижения на пост Президента Ассоциации. Так что активная деятельность в бизнесе остается, а Ассоциация — это инструмент, позволяющий реализовать синергетический эффект, когда усилия большинства дают преимущества каждому в отдельности. Что касается других моих общественных проектов, например федерации лыжных гонок Санкт-Петербурга, то я проинформировал моих коллег-лыжников, что остаюсь в Совете С-Пб ФЛГ чисто номинально, и основное время буду, естественно, посвящать новой ассоциации.

Есть ли в структуре Ассоциации некая «головная организация», специализирующаяся в сфере уплотнительной техники и герметизации?

Если сравнивать, например, с рынком арматуры, где на роль такой «головной организации» могло бы претендовать ЦКБА, то в составе нашей ассоциации подобной структуры пока нет. Но в Ассоциации присутствуют ведущие игроки рынка уплотнительной техники, которые договорились об объединении усилий для создания в составе Ассоциации некоего независимого органа сертификации. Наша задача — сформировать эффективную площадку, где могли бы испытываться уплотнения, оцениваться их конструкционная надежность. Должна быть разработана некая система координат, которая предполагает создание серии единых отраслевых нормативно-технических документов.

Какой Вам видится культура взаимоотношений Ассоциации?

Мне представляется, что вся философия и культура Ассоциации должна базироваться на ряде основополагающих принципов общения и взаимодействия, таких как демократизм, открытость, учет интересов меньшинства, стремление к консолидации и компромиссам, нацеленность на стратегические ориентиры, принятые большинством. Это предполагает, в первую очередь, доступ к ресурсам этого профессионального объединения для всех участников рынка уплотнительной техники и отсутствие ориентации на какую-то узкую группу компаний в консолидации всей отрасли. Разумеется, корпоративная культура предполагает наличие профессиональной этики, в частности, дающей возможность для развития честной, открытой и свободной конкуренции, когда компании успешны в

бизнесе, но не за счет ущемления интересов или причинения какого-либо ущерба своим коллегам.

Как Вы оцениваете рынок уплотнительной техники, и какова в нем доля членов Ассоциации?

Рынок уплотнений и услуг в области герметизации оценивать очень сложно, в первую очередь, потому, что он очень разноликий и охватывает многие сегменты промышленности. По оценкам западных экспертов, наш рынок, который включает все виды уплотнений, оценивается в 50 млрд рублей. Наша оценка скромнее — около 30 млрд рублей. Участники Ассоциации контролируют не менее 50 процентов рынка уплотнений для отраслей ТЭКа, целлюлозно-бумажной промышленности, химии и нефтехимии, в том числе не менее 75 процентов рынка торцовых уплотнений.

Сегодня много споров о китайской арматуре и комплектующих, в том числе, и уплотнительных материалах. Есть ли шанс сохранить внутренний рынок от проникновения дешевой китайской продукции, сделанной не по требованиям российских стандартов? Возможна ли взаимовыгодная кооперация с китайскими производителями?

Качество китайской продукции сегодня заметно улучшилось. Если несколько лет назад при упоминании словосочетания «китайская продукция» мы представляли себе дешевые низкокачественные изделия, то сейчас ситуация меняется. Крупнейшие западные корпорации-производители арматуры и уплотнений активно инвестируют в Китай, создают совместные предприятия, и поэтому в нишу китайской продукции может попасть продукция, изготовленная по высшим стандартам и самым последним технологиям. Вместе с тем, дешевая и, соответственно, низкокачественная продукция (не важно китайская или нет), действительно, востребована на рынке. Почему? Ответ на этот вопрос очевиден: из-за низкого уровня корпоративного управления, нехватки инвестиций и оборотных средств, неразвитости системы кредитования производственной сферы, отсутствия корпоративных программ снижения издержек. Все знают, что скупой платит дважды, но реалии таковы, что пока большинство наших собственников, что называется, «выжимают» прибыли, не вкладываясь в перспективу. Это плохо. В современной экономике тот, кто живет одним днем, обречен на провал. Что касается стандартов: существуют стандарты зарубежные, которые претендуют на роль международных, такие как, например, ASTM и DIN. Для работы на российском рынке необходимы российские разрешительные документы: сертификаты соответствия, разрешение Ростехнадзора, гигиенические сертификаты и др. Часто проблемы возникают из-за отсутствия инструкций по монтажу, установочных чертежей, ТУ с примерами расчета разъемных соединений на прочность и герметичность. Что касается кооперации с китайскими производителями, то почему бы и нет. Более того, ряд ведущих игроков на рынке уплотнений, очень тесно сотрудничает с китайскими производителями. Вообще говоря, сотрудничество с зарубежными производителями — это отражение тенденции глобальной кооперации и интеграции российской экономики в мировое экономическое пространство.

Россия вступает в ВТО. Это означает, что конкуренция наших компаний с западными и китайскими фирмами станет более жесткой. Как в этой ситуации Ассоциация сможет защитить интересы своих членов?

Для нас вступление в ВТО означает, с одной стороны, то, что будет принято какое-то решение по применению асбеста, потому что в странах ЕС асбестовые уплотнения запрещены к применению. В связи с этим можно прогнозировать, что Россия получит какие-то специальные условия, преференции и временной период в несколько лет для постепенного свертывания этой отрасли. Возможны более сложные сценарии. Второй момент, действительно, касается уровня конкуренции: на рынке появится больше

компаний, борьба станет жестче. Но не секрет, что и сейчас любая западная компания может работать на российском рынке, особых дискриминационных мер, скажем, на таможне по импорту уплотнений нет. Например, в области торцовых уплотнений западные компании занимают достаточно весомую нишу. К слову, по Уставу Ассоциации «Уплотнительная техника» ее членом может стать дочернее предприятие зарубежной компании, зарегистрированное в России. Ассоциация вправе содействовать деятельности компаний, работающих на российском рынке и приносящих доход государству в виде налогов. Если при этом они выполняют установленные правила и соблюдают нормы этики, то почему нет. Но тут встает вопрос об импортозамещении. В такой ситуации при всех прочих равных условиях предпочтение логично отдавать российской продукции. Это не является нашим эксклюзивным подходом, напротив, это скорее общее правило. Любое государство заинтересовано в развитии собственных производителей, особенно в высокотехнологичных отраслях. А уплотнительная техника — это немаловажная составляющая машиностроения, потому что от качества и правильности подбора и установки уплотнения зависит надежность конструкции. Чем более надежно уплотнение, тем более конкурентоспособна, в конечном счете, сама продукция: насосы, теплообменники, арматура.