

Настало время договариваться

(интервью с Валерием Аванесовичем Айриевым, председателем совета директоров ЗАО «НПФ «ЦКБА»)



Валерий Аванесович! Вы не только председатель совета директоров НПФ «ЦКБА», но и Вице-президент НПАА, и мне хотелось бы побеседовать с Вами именно в этой «ипостаси». Что меняется в Ассоциации, растет ли ее роль в отрасли? Верно ли выбрано направление развития? Все ли правильно в Программе НПАА и в ее структуре? Помнится, год назад в подобном интервью Вы говорили о необходимости сокращения численного состава Президиума...

— Так я, в принципе, и сейчас считаю, что в Устав НПАА необходимо внести изменения, в том числе и по количественному составу, потому что 11 членов Президиума — это много, это не рабочий орган. Оптимальным количеством было бы семь человек.

Учитывая, что в программе НПАА, разработанной на 2006 год, предусмотрено шесть основных направлений работы, то за каждым направлением достаточно закрепить одного члена Президиума, а не по два или по три, как сейчас. Ведь основная ответственность за выполнение программы все равно возлагается на Исполнительную Дирекцию в лице Ивана Тиграновича.

— Ну, в общем-то, да, на Исполнительную дирекцию. Там ведь в каждом пункте Программы указан еще и кто-то из числа её сотрудников. И какая тогда роль Президиума?

— Осуществлять функциональное руководство по закреплённому за ним направлению работ.

— Так ведь члены Президиума — директора крупных предприятий, люди занятые... А что конкретно делать — один Иван Тигранович знает.

— Не обязательно. Вот если в части стандартизации, в части технического регулирования мне понятно, что там нужно, значит, именно это направление я и взял на себя. В ЦКБА ответственным за это направление является Семен Наумович Дунаевский, у которого есть программа работ по стандартизации в арматуростроении и техническому регулированию, и мы эту программу в исполнительную дирекцию представляли, согласовывали, отчитывались. В рамках этой программы нами разработан проект специального Технического регламента по безопасности трубопроводной арматуры, 6 межгосударственных стандартов, 2 проекта национальных стандартов и более 25 стандартов ЦКБА.

— Ну, у ЦКБА исторически сложились особенные, тесные взаимоотношения с НПАА. Вы даже находитесь в одном здании... Однако же, помню, были между вами некие разногласия по поводу того, чьи должны быть стандарты.

— Да, у нас даже рабочая группа была создана. Там были не разногласия, скорее непонимание, и проблема вообще-то надуманная была. Но, тем не менее, мы встречались в

Москве под руководством Президента НПАА Владимира Васильевича Макарова, обсудили и приняли решение — и всё, вопросов больше нет. Многие стандарты и специальный регламент по арматуре, которые сейчас разрабатываются — делаются под эгидой НПАА.

— Давайте всё же вернемся к вопросу о развитии НПАА, ее роли в отрасли.

— Что касается развития Ассоциации — то оно идет, в целом, в правильном направлении. И всё-таки роль НПАА отстает от темпов развития промышленной кооперации, развития отношений между государством и бизнесом. Сейчас всё это очень быстро развивается, а НПАА — отстает.

— Что значит «отстает»? В чем?

— Ну, например. Сейчас все чаще и чаще появляются комплексные целевые программы разных отраслей или регионов, в рамках которых организуются тендерные торги, в том числе по арматуре. И в этих торгах арматурные предприятия выступают друг перед другом как конкуренты. В конкуренции нет ничего плохого, когда речь о серийной продукции. Но там, где нет продукции, уже освоённой предприятиями, где надо что-то новое разрабатывать, — нужно, чтобы кто-то комплексно взялся за эту проблему. Вот тут и возникают недоразумения. Кто-то предлагает импортную арматуру, кто-то вообще ничего предложить не может. И самое страшное, что члены Ассоциации друг перед другом конкурентами выступают, вместо того чтобы выступать согласованно.

— А что тут НПАА может поделать? Здесь же всё зависит не столько от Ассоциации, сколько от позиции самих предприятий.

— У нас в Президиуме — директора крупных заводов. Можно же поднять такой вопрос? Практически все наши крупнейшие производители арматуры входят в НПАА. Причем у всех номенклатура-то в принципе разная. Почему бы Ассоциации не поучаствовать в таких программах? А если члены Ассоциации объединят свои усилия и возможности для решения какой-то задачи — разве это плохо?

Понятно, что НПАА как некоммерческая организация не может сама выступать участником торгов. Но это вопрос, в общем-то, решаемый. Главное — то, что я всегда говорил, — в таких торгах нужно выступать, в первую очередь, исходя из корпоративных отношений; а я считаю, что между членами Ассоциации такие отношения должны быть! В наших общих интересах, чтобы ту номенклатуру, которая требуется в таких вот комплексных целевых программах, не упускать куда-то на импорт, а стараться разместить на предприятиях-членах НПАА. Может ведь такой вопрос обсуждаться? Но пока этого нет.

Или другой пример. Вот, допустим, мы на президиуме НПАА решили издать каталог конструкций арматуры, а

хорошо бы еще как-то научиться решать вопросы по технологиям. Потому что конструирование — ни для кого не секрет, там есть нормативы, стандарты, там более или менее все понятно. Но конкурентоспособность продукции зависит от того, каков технический уровень того или иного предприятия, который определяется, в первую очередь, технологией. Поэтому новые технологические процессы, например, использования защитных покрытий, связанные с решением проблем арматуры для морской воды, — об этом было бы очень полезно знать. Кто-то же мог бы централизованно давать информацию по передовым технологиям — вот как мы по стандартам? Пока же каждый завод решает эти проблемы самостоятельно, на свой риск и страх.

— Наш журнал постоянно ищет такую информацию, но пока не очень получается. Не хотят люди делиться своими наработками! Видимо, технология является ноу-хау, которое денег стоит...

— Это если предприятие какие-то вещи, уникальные в плане конкурентоспособности, само разработало. Но, помоему, наши предприятия технологию и оборудование в основном закупают за рубежом...

— Но и здесь всё зависит от доброй воли предприятий, Ассоциация может лишь «воззвать» к ним.

— А что такое «Ассоциация»? Это и есть те предприятия, которые в нее входят. НПАА — некий «клуб по интересам». Но если мы вступили в этот клуб, — мы же должны хотя бы эти свои интересы согласовывать между собой?

Или вот еще какой вопрос: в арматуростроение приходят новые производители из других отраслей, которые осваивают арматуру. Причем, зачастую, это мощные структуры, и с нашей Ассоциацией они никак не связаны. И вот тут появляется опасность определенных действий с их стороны, идущих вразрез с политикой НПАА...

— Что Вы имеете в виду?

— Например, возможно создание каких-то своих нормативных документов, касающихся арматуростроения... То есть, в целом, я что хочу сказать? Слабо представлена Ассоциация в тех кругах, которые принимают решения по промышленной политике. Слабо представлена! Ну что, ну вот встретились мы с Ростехнадзором по вопросам фальсификации, ну поговорили. Но уровень-то не тот совсем! А такого, чтобы Министерство промышленности в этом вопросе четко проводило определенную линию, которая нам выгодна, — такого и близко нет. Многого пока еще нам не хватает, чтобы в той промышленной политике, которая сейчас проводится государством, какая-то ячейка была прочно занята арматуростроением.

— То есть, надо как-то усиливать лоббирующие возможности?

— Да! И здесь нет ничего плохого или противозаконного. В Европе или в США — везде лоббирование идет, и многие вопросы решаются с его помощью.

— Знаете, по этому вопросу я неоднократно высказывал мнение, что НПАА элементарно не хватает должного уровня юридической поддержки, который позволил бы нам самим готовить грамотные проекты нормативных актов! А если мы

будем просто ходить и рассказывать о наших бедах — нам от власти никогда ничего не добиться! Так что давайте лучше о другом поговорим. Вот, например, как Вы оцениваете деятельность НПАА, связанную с зарубежными поездками, контактами с зарубежными арматурными предприятиями?

— Ну, я сам-то не ездил. У участников этих поездок нужно спрашивать.

— Да вроде бы никто из них не пожалел, наоборот, некоторые на основе увиденного даже планы развития для своих заводов разрабатывают.

...Я вот что могу вспомнить. Как-то, еще в советское время, нам была поставлена задача разработать и внедрить арматуру для атомных станций — на энергоблоках было очень много импортной арматуры, потому что не было подобной отечественной — и нужно было ее создать. И вот тогда тоже были организованы командировки специалистов за рубеж, и я в них участвовал. Мы увидели, как там организована испытательная база, контрольные операции как проведены, многое другое увидели. И действительно, после этого взгляд на многие наши внутренние проблемы становится немножко другой, как бы со стороны. Мы тоже тогда разработали план мероприятий, причем подключили к арматурной программе предприятия других отраслей: «Криогенмаш», например, насосные заводы... Так что от таких поездок польза должна быть.

— То есть, чему-то полезному Ассоциация всё же научилась...

— Конечно, и многое меняется в лучшую сторону! Я могу сказать, что сейчас в рамках Ассоциации стало меньше пустой болтовни, контакты выстраиваются более деловые, более конструктивные. И легче стало решать конкретные проблемы, легче стало договариваться. Ведь этого само время требует! Время требует, чтобы руководители производственных предприятий, других организационных структур умели между собой договариваться. Раньше как было: была жесткая вертикальная промышленная политика, которую проводило государство. Сейчас её нет, такой политики. Значит, сейчас все вопросы можно решать в основном на горизонтальном уровне.

— Поэтому роль НПАА должна расти?

— Да! Потому что Ассоциация как раз и является таким центром общения, помощником в переговорах. Нужно еще учесть, что сейчас в арматуростроении наступила определенная стабильность. Еще несколько лет назад было время, когда собственники у предприятий часто менялись, и мы видели, что их директора порой просто не знали, как себя вести. А сейчас более или менее всё пришло в соответствие, и предприятиям проще стало. У них появились долгосрочные интересы. А директора больше прав получили и уже могут самостоятельно договариваться, не согласуя каждый свой шаг с акционерами.

И здесь роль НПАА неминуемо вырастает. Ведь если краткосрочные интересы — просто чтобы деньги заработать — они у каждого свои, то в долгосрочном плане у всех у нас много общего: и опасности общие у нас, и глобальные интересы. Поэтому нам нужно стараться держаться вместе, кооперироваться, договариваться.