

Наш рынок нужно защищать!

(интервью с Федором Юрьевичем Дудкиным, председателем Совета директоров ЗАО «ТД «Бологовский арматурный»)



Федор Юрьевич, с этого года Вы вошли в Президиум НПАА от лица Бологовского арматурного завода¹. Думаю, шаг этот сделан не просто так, а с некоторыми целями. В политике есть такое понятие «программное заявление». Вы не могли бы высказать нечто подобное?

— Цель моего вхождения в Президиум вполне конкретна — это, в первую очередь, борьба с контрафакцией. Я взял на себя в Президиуме это направление, потому что проблема нам хорошо известна. Я не буду говорить про другие рынки — скажем, промышленной арматуры — я их не так хорошо знаю, но в области сантехнической запорной арматуры подделки из Китая — просто повсеместно. Мы декларировали свое стремление заниматься проблемами контрафакции достаточно давно, и два года назад даже собирали у себя конференцию на данную тему, действуя как члены НПАА (хотя в Президиум я тогда еще не входил).

— Да, у нас с Вами и интервью было об этом.² Вы тогда сетовали, что приходится многое делать самим, трудно привлечь других участников рынка в помощь.

— Но при этом я всегда говорил, что проблема эта — общая, и что нужно стремиться объединить усилия, чтобы что-то на самом деле получилось.

И вот мы начали практическими шагами заниматься...

— ...И Вам нужны возможности НПАА для этого.

— Естественно!

— А ваших собственных сил не хватает...

Ну, в борьбе с Китаем сегодня даже у Америки не хватает сил, не то что у скромного Бологовского арматурного завода с его торговым домом.

Тут ведь дело в чем. С либеральными принципами рыночного регулирования, что, мол, «рынок отрегулирует всё», можно соглашаться, будем так говорить, как с некоей общей идеей. Но реальная жизнь все-таки требует определенных методов административного характера. Иначе... ну вот смотрите, во времена дикого рынка не особо обращали внимание на такие отрасли, как, допустим, текстильная промышленность. И теперь в том же Иваново — большие социальные проблемы. Это вот именно результат того, что государство недостаточно грамотно проводило политику по рыночному регулированию.

¹ Формально Ф. Ю. Дудкин избран в Президиум НПАА как председатель Совета директоров московского ЗАО «ТД «Бологовский арматурный». Фактически осуществляет функции стратегического управления всей арматурной частью холдинга п/у ФПГ «Техногруп», основным звеном которой является ОАО «БАЗ». Холдингу также принадлежит табачная фабрика в г. Бологое, ряд других предприятий (прим. ред.).

² См. «Арматуростроение» № 2/2005, стр. 42.

То есть, нужно требовать от государства защиты нашего рынка. И именно общественные организации, в том числе НПАА, должны играть при этом ключевую роль.

— А другие направления работы НПАА Вам интересны? Мне вот, допустим, жаль, что Вас не было с нами в Италии в прошлом году, потому что больше половины предприятий, что мы там посетили, были очень близки «БАЗу» по профилю.

— Я что могу сказать. Может быть, я «молодой» член Президиума, но, тем не менее, мне нравится та атмосфера, которая существует на его заседаниях. И хотя я шел с сугубо практической целью, сейчас я вижу для себя, насколько много интересных тем обсуждается, — и можно было бы найти какие-то другие практические интересы: и технические вопросы поднимать, и участвовать в подготовке каталога, и определенные вопросы технологии затрагивать. То есть, так скажем, придя с узкой целью и, наверное, не осознавая всех возможностей Ассоциации, сейчас мы разберемся — и наверняка будем участвовать и в других каких-то программах, других практических начинаниях.

— И все же контрафакция, понятно, — это ваше самое болезненное место, ведь мало кто в отрасли настолько остро столкнулся с ней...

— Чуть ли не каждый день новые прецеденты, мы уже устали бороться! Вот у меня лежит письмо, только сегодня получил: «В городе Пятигорске появились шаровые краны с торговой маркой АО «БАЗ», имеются все признаки контрафакта». Это однозначно китайская продукция, завезенная из Китая каким-нибудь частным предпринимателем Тяпкиным с сыновьями. Причем на таможне их никто не спрашивает: а почему российская торговая марка заезжает из-за границы?

Но ведь за нами 35-тысячный город! Государство не должно оставаться безразличным! Да, сейчас я вижу реальные шаги, взялись, наконец, за таможню. Пока это отражается на телефонах, на одежде, на каких-то потребительских товарах, а на нашем рынке пока не чувствуется, но будем надеяться...

А взять Францию, или ту же Италию. Смотрите: они рубашки китайские останавливают на границе! Есть квота, которую китайцы могут завезти, а выше — нет, и всё! И в области запорной сантехнической арматуры те же итальянские промышленники свободно себя чувствуют. Они говорят: «Да, мы добиваемся от нашего правительства, чтобы оно нас защищало, мы не боимся здесь у себя китайцев. Потому что мы

не сможем с ними конкурировать по цене, но по соотношению цена-качество наша арматура лучше. И поэтому мы не против конкуренции, но требуем защиты от конкуренции недобросовестной!» Ну и конечно, они уверены в том, что таможенники и другие органы достаточно неподкупны и профессиональны.

– А Вы вот в Китае недавно ездили – это по поводу контрафакции?

– Мы ездили на выставку. Интересно было в принципе посмотреть на их опыт, посмотреть, как работают выставки, как они сами работают на выставках, как они работают непосредственно на производстве, какое у них там существует оборудование, и так далее.

– То есть, в Китае не только контрафакция, там и нормальные производители.

– Безусловно! Китайцы делают и очень качественные шаровые краны, не уступающие лучшим образцам тех же итальянских фирм. И продают по всему миру: мы видели на выставке и индусов, и арабов, и американцев, и итальянцев, и немцев, и голландцев, и финнов, там весь мир собрался. И все покупают у них продукцию, что говорит о ее качестве.

Конечно, ни одно государство не может просто взять да запретить предпринимателю импортировать китайскую продукцию в свою страну. Но я больше чем уверен, что если там есть отечественный производитель, то он заботами государства находится в одинаковых условиях, либо даже в лучших условиях, нежели китайские импортеры. Это регулируется теми же таможенными пошлинами, еще какими-то сборами, другими методами.

– Кстати, есть мнение, что китайский менталитет и философия их бизнеса весьма своеобразны, и тесно сотрудничать с ними нельзя, только жестко конкурировать. Вы согласны?

– Нашего опыта, наверное, недостаточно, чтобы полностью ответить на этот вопрос. Но мы уже второй год ездим на эту вот выставку, и на наших глазах возникают вполне успешные партнерства в торговой сфере. И все наши предприниматели, которые покупают в Китае какие-то товары, отмечают неукоснительное выполнение китайскими партнерами всех своих контрактных обязательств, более того, китайцы часто идут на серьезные уступки, и работают они очень хорошо.

Более того, мы видели там российских предпринимателей, которые купили фабрики в Китае и производят там

продукцию на российский рынок. И когда я спросил одного из таких предпринимателей: «Ну и как ты оцениваешь, как работаете в Китае?» Он говорит: «Вообще великолепно! Я забыл о таких вещах как пьянство, воровство, я вижу перед собой добросовестных работников, с которыми у меня нет никаких проблем».

– Однако ж, мне кажется, известная часть контрафакта вот именно такими заводами и делается. На рынке чугунных клапанов это точно есть: здесь скупают «лежалую» арматуру, везут в Китай, где дешевле рабочая сила, там ее ремонтируют, красят, шкурят – и возвращают в Россию под старой маркой. Это же подделки, по сути!

– Согласен, такая же история на рынке латуни. Причем есть еще такая «технология»: здесь покупается завод, который фактически не работает, причем покупается «за копейки», поскольку у него кроме вывески ничего и нет уже. Затем берутся чертежи, являющиеся собственностью завода, арматура по этим чертежам изготавливается в Китае, завозится сюда и продается под российскими сертификатами. Даже если арматура сделана честно, я все же считаю, что это недобросовестная конкуренция. Почему? Потому что мы с такими поставщиками в неравных условиях. Мы же выполняем требования всевозможных органов: требования Ростехнадзора, экологические требования и прочие, а их там никто не проверяет. Мы здесь несем нагрузку и социальную, и налоговую, понимаете? А в Китае – там даже пенсионного фонда нет, там по традиции дети родителей содержат.

– А Вы в Китае пытались с кем-то разговаривать по вопросам контрафакции? С той стороны можно что-то сделать?

Формально китайцы борются с контрафактом, но фактически, мне кажется, их правительство не очень заинтересовано в этом. Может, его и можно мотивировать, но не знаю, как реально это получится, мы не пробовали.

– То есть, логичнее бороться с контрафакцией по нашу сторону границы? Эффективно только отсюда?

Конечно. Поэтому я считаю, что самая главная наша задача в НПАА – это не только обратить внимание предпринимателей на вопросы контрафакции и объединить их в борьбе с ней, но, прежде всего, обратить внимание государства на эту угрозу.

Интервью провел А.Ю. Горелов

Китайцы могут не бояться, что их когда-нибудь завоюют американцы. Даже если это случится, то все американцы, которые завоюют Китай, уже через пятьдесят лет станут китайцами.

Михаил Задорнов