

Все меняется к лучшему

(интервью с Владимиром Ашотовичем Курановым, Президентом Группы компаний «Интерарм»)



Владимир Ашотович, в феврале этого года Вы были избраны в Президиум НПАА как Президент «Интерарма». Но затем Вы некоторое время возглавляли компанию «МСА-КТС». И потому первый вопрос не об НПАА, а об этой компании. Ведь в её названии – аббревиатура одного известного арматурного завода...

– Да «МСА» – это крупный чешский завод. Он недавно вошел в состав «Группы ЧТПЗ» – российского холдинга, одного из крупнейших производителей труб большого диаметра. И компания «МСА-КТС» была создана для расширения продаж его продукции в России.

– Вообще есть ощущение, что в последнее время на российский рынок «строем» идут иностранные производители...

– Не соглашусь. Иностранцы пришли на наш рынок сразу, как только он открылся. Да и раньше, еще в СССР, иностранная арматура покупалась по государственным контрактам: на химические, атомные, на газонефтедобывающие объекты – там, где наша продукция не выпускалась.

– Но, согласно данным отчета НПАА, именно в прошлом году был серьезный рост импорта, он вырос в полтора раза! Причем эта тенденция видна уже не первый год.

– Давайте я и с этим тоже не соглашусь – сейчас объясню, почему. На мой взгляд, большой приток импорта был в

90-х годах. Тогда нефтяники, газовики поняли, что деньги теперь их собственные, они могут покупать все, что считают нужным – и они покупали очень много импортной продукции. А как раз в последние годы, когда и наши заводы кое-чему научились, в высших сферах государства стали задумываться об импортозамещении, возник большой интерес и к российской продукции. Ну а то, что в прошлом году был рост импорта – видимо, здесь просто несколько факторов сложились: потребовалось заменить импортную арматуру тем потребителям, у которых в проектах она заложена; произошло несколько крупных закупок, плюс общий рост рынка...

– То есть, «случайный выброс»?

– Случайный – нельзя сказать. Но я не считаю, что это тенденция. Наоборот, думаю, что предприятия-потребители стали всерьез воспринимать возможность закупить необходимое оборудование в России. Так что если и есть тенденция, то она скорее обратная.

Что ж, теперь давайте поговорим об Ассоциации, как и намеревались. В чем ее функции, каково значение на российском рынке арматуры? То есть, попросту – зачем нужна НПАА?

– Вопрос этот на самом деле не такой простой, как кажется. И раньше многие его задавали, да и сегодня иной раз звучат голоса: «А зачем нам эта Ассоциация вообще

MSA a.s.

<http://www.msa.cz>



Крупнейший чешский производитель магистральной и энергетической арматуры.

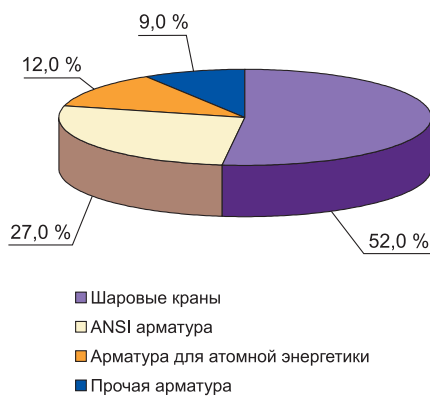
Название «МСА» расшифровывается как «Моравско-Силезская Арматура».

Предприятие расположено в г. Дольни Бенешов, в 30 км от Оставы.

Основано в 1890 году. Производство арматуры начато в 1947 году.

По некоторым данным, выручка «MSA» в 2005 году составила \$54,2 млн.

Структура продаж:



Основные экономические показатели в последние годы:

Период	2002	2003	2004
Активы, \$ млн	38,2	41,4	36,5
Собственный капитал, \$ млн	21,7	21,9	23,1
Выручка, \$ млн	48,6	51,1	61,4
В т.ч. экспорт, \$ млн	41,2	44,5	56,2
Количество работников, чел.	691	623	583

нужна? Вот мы платим взносы, какие-никакие деньги — и что, чем она нам полезна?»

Но обратите внимание, даже те из серьезных заводов, кто часто задает вопрос «а зачем нам нужна Ассоциация», — никто не заявляет о том, что, мол, всё, я выхожу, она мне не нужна. Таких примеров я, по большому счету, и не знаю. Разве что небольшие фирмы, которые в какие-то тяжелые для них периоды не смогли оплатить взносы — вот они уходили, иногда даже с пафосом, хлопнув дверью: вот, мол, ничего она нам не дала, эта Ассоциация!

— Так этим фирмам она действительно не нужна. Ведь на вопрос «зачем» ответ у каждого свой, он зависит от уровня понимания общепромышленных интересов. И если смысл деятельности фирмы сводится к тому только, чтобы побыстрее рубль крутануть, если она мыслит на уровне коммерческого ларька — ей и Ассоциация не нужна вовсе.

— Согласен. Те, кто приходили в Ассоциацию с целью побольше заработать — они по большому счету ни с чем и уходили. Прямых выгод Ассоциация, естественно, не дает. Но за 14 лет своей деятельности НПAA доказала, что нужна отрасли, и сейчас быть членом Ассоциации — почетно.

— А почему тогда спрашивают?

— Ну, вообще-то такой вопрос должен ставиться. Он должен быть «живым», должен обсуждаться — это правильно. Другое дело, что, видимо, некая культура корпоративного сотрудничества, скажем так, пока не совсем развита у нас. Ведь не так далеки еще те времена, когда была совсем другая система, когда были министерства, где принимались решения по объемам и номенклатуре, и уже в виде указаний «спускались» на заводы. А в один прекрасный момент этого не стало — и все как-то растерялись. Я хорошо помню то время, начало 90-х

годов, когда всё вдруг «провалилось», и заводы оказались перед вопросом: а как жить дальше-то? И я знаю многих людей, в том числе толковых инженеров, руководителей заводов, которые тогда говорили: «Всё! Стране теперь нужны только шмотки и продукты питания, а никакая машиностроительная продукция никого не волнует!» И НПAA — я по своему «живому» опыту это знаю и помню — она была той организацией, которая даже не то чтобы объединяла, а просто информировала людей, что арматуростроение — живо, и это было тогда очень важным, прежде всего для нас самих. Ассоциация возникла как знак солидарности единомышленников, соратников, и это помогло сохранить веру в будущее, устоять многим заводам, которые видели, что всё равно надо работать, всё равно надо что-то делать.

Конечно, сегодня Ассоциация несет и другую нагрузку. Но это по-прежнему некий клуб по обмену информацией. Причем мы не обсуждаем — не знаю, к сожалению или к счастью, — какие-то конкретные проекты, не пытаемся распределить, кто что куда поставит. Но общее информационное поле присутствует, и рождается понимание, куда движется мировое арматуростроение, что могут там, за рубежом, и что можем мы, формируется вот именно общее направление развития.

И все больше приобретает НПAA стройность, все больше в работе Ассоциации того, что нужно нашим заводам. А заводам нашим не протекция как таковая нужна, а нужна некая упорядоченность, единые и понятные «правила игры» в такой отрасли промышленности как арматуростроение. Ведь за эти 10-15 лет арматуростроение в целом шагнуло достаточно далеко вперед. Но в регламентирующей документации, например, мы серьезно от-

«Группа ЧТПЗ»

www.chtpz-group.ru

Холдинг промышленных предприятий. Создан в 2002 году. По итогам 2005 года доля рынка в общероссийском производстве трубной продукции составила более 23% (второе место в России после «ТМК»).

Основное предприятие холдинга — ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», один из крупнейших в России производителей стальных труб большого диаметра.



Наряду с ОАО «ЧТПЗ», в Группу входят:

- ОАО «Первоуральский Новотрубный завод»,
- ОАО «Челябинский цинковый завод»,
- Акжальский горно-обогатительный комбинат (СП «Nova-цинк»),
- ЗАО «ЧТПЗ — Комплексные Трубные Системы», организационно объединяющее:
 - ЗАО «СОТ», г. Челябинск,
 - ОАО «Магнитогорский завод механомонтажных заготовок», г. Магнитогорск, участок по производству соединительных деталей на ОАО «ПНТЗ»,
 - MSA a.s. (Чехия),
 - Компания по заготовке и переработке металлолома ЗАО «ЧТПЗ-Мета» (вкл. ОАО «Самаравтормет»),



— Металлоторговые компании МеТриС, ТИРУС.

Группа владеет блокирующим пакетом акций ОАО «Трубодеталь» (г. Челябинск).

Управление активами Группы ЧТПЗ осуществляет компания ARKLEY CAPITAL S.a.r.l., Люксембург с офисом в Москве.

Оборот предприятий группы — более \$2 млрд. Общая численность занятых на предприятиях группы — более 25 тысяч человек.

стаем. Откройте ГОСТы — там есть документы 60-х, даже 50-х годов. Многие технические требования должны быть пересмотрены, и Ассоциация совершенно справедливо берет на себя инициативу в этом вопросе. Сегодня мы взяли за стандартизацию, мы обсуждаем те нормы регламентов и стандартов, которые должны разрабатывать для арматуры.

— **И все же это стратегические вещи. Это — зачем нужна Ассоциация в принципе, в целом. Но когда задают вопрос «зачем», наверное, имеют в виду конкретную пользу для конкретной компании. Вот Вы, например, в Ассоциации с самого начала — в чем интерес, в чем польза для Вас? Ну, то есть, не для Вас лично...**

— Да, я понял, о чем Вы спрашиваете. Я бы ответил на этот вопрос следующим образом. Понимаете, членство в Ассоциации всё больше приобретает характер престижа, становится частью имиджа компании. Благодаря активности дирекции НПАА, благодаря участию в выставках — а последние три выставки в Сокольниках были проведены достаточно успешно — сегодня уже присутствует понимание в промышленных кругах, что вот есть такая Ассоциация, и есть такие заводы, с которыми можно и нужно работать. Многие теперь смотрят, член Ассоциации перед ними или нет, а иногда и запрашивают дирекцию НПАА.

— **То есть, слово «НПАА» стало брэндом для потребителей арматуры, и имидж Ассоциации помогает работать ее членам.**

— Да, если имидж у Ассоциации высокий — то он как бы распространяется на имидж тех компаний, которые в нее входят. Есть ведь некоторые внутренние правила, правила приема в Ассоциацию, какие-то внутренние принципы, которым следуют ее члены. Понятно, что, например, присоединение фирмы к Политике НПАА по борьбе с контрафакцией юридически не гарантирует того, что эта фирма не имеет дела с фальшивками, но какое-то моральное обязательство возникает, НПАА как бы ручается за своих членов. И в этом — ее важная роль.

— **А давайте теперь покритикуем Ассоциацию: что Вас не устраивает в ее работе? Ведь критика, если она конструктивная — полезна. Чего еще не хватает в НПАА, что еще можно потребовать с Ивана Тиграновича?**

— Что плохо? Понимаете, это на самом деле вопрос не к Ивану Тиграновичу, потому что всегда нужно начинать с себя. Плохо то, что мы, члены Ассоциации, и прежде всего члены ее Президиума, работаем на Ассоциацию, скажем так, время от времени, нерегулярно.

— **Ну так вы же все директора действующих предприятий...**

— Да, и многие из нас приезжают в Ассоциацию ни с чем, потому что действительно загружены, но при этом мы все равно умудряемся избираться в ее органы. Директор часто и не добирается до Ассоциации, на Президиум ездит кто-то другой, по доверенности.

— **Может, лучше собственников, владельцев компаний в него избрать?**

— Да нет, владельцы люди еще более занятые, речь не о том. Я бы предложил другую, более простую схему: директора выдвигают туда людей, которые непосредственно будут работать: своих заместителей, технических директоров. Тогда у нас действительно будет рабочий орган.



— **А вот еще, говорят, в Исполнительной дирекции слишком много народу...**

— Но давайте посмотрим, сколько мы перед ними задач поставили. Все-таки у нас не клуб по интересам, куда люди пришли, поинтересовались и ушли, и где есть три человека, которые просто собирают какую-то информацию. Нет, по тем задачам, которые мы поставили перед нашей дирекцией, я считаю, что народу в ней немного. А вот если мы касаемся вопроса, должны ли они получать достойную зарплату — да, наверное, должны. Европейские Ассоциации работают по-другому, поэтому у них другое количество людей. Вот были мы в итальянской Ассоциации — в ней, если я правильно понял, всего три штатных единицы. Но мы из скромности не спросили, какие у них зарплаты...

— **Порядка двух-трех тысяч, думаю.**

— Трех тысяч — и не рублей, так? Как нам на них равняться? У них другая Ассоциация, и эти люди выполняют совсем другую работу. Ту же информацию по отрасли им куда проще собрать: предприятия сами сообщают, сколько они выпустили продукции, сколько отправили на экспорт, какое оборудование закупили. А у нас даже получить информацию, сколько арматуры выпускается — за этим нужно прилично побегать.

— **Да, у них уже другие проблемы...**

— Конечно, я хотел бы, чтобы и мы все-таки дошли до этого уровня. Но я понимаю, что на сегодня общество в целом не созрело для большей открытости, прозрачности, для более четких правил игры, более честных тендеров и так далее. Но если со временем мы к этому придем, то и роль Ассоциации к тому моменту должна вырасти, стать более существенной — и сама по себе, и за счет нашей деятельности.

— **Будем надеяться — ведь всё меняется...**

— Да, всё потихонечку меняется, и, думаю, в общем-то, к лучшему..

Интервью провел А.Ю. Горелов