

Рыбин В.В., генеральный директор ООО «Русболт»

Тарасов В.Н., директор по развитию группы компаний ЦКИ

Осташёв А.М., гл. редактор журнала «Крепёж, клеи, инструмент и...»

ОБ АССОЦИАЦИЯХ В РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ И СТРАНАХ

ИЗ ИСТОРИИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ АССОЦИАЦИЙ И СОЮЗОВ

Различного типа ассоциации, созданные с целью защиты интересов своих членов, существовали уже в ранний период Месопотамии и Египта. В Китае, в Древней Греции, в Римской империи существовали объединения торговцев и ремесленников. Купеческие гильдии, берущие своё начало в римских коллегиях, и цехи (объединения промышленников) охватывали все ремесла.

Вначале создаваемые на добровольных началах, эти объединения позже стали регламентироваться государством.

Интересный факт: ремесленники вначале допускались в купеческие гильдии, при этом имели более низкий социальный статус, чем купцы. Позже в крупных городах Европы с развитием промышленности и ростом числа ремесленников они стали объединяться в собственные ассоциации (цехи). Купеческие гильдии активно поддерживали создание цехов и были заинтересованы в их самоорганизации, при этом стремились сохранить свою власть над ремесленниками.

Купеческие гильдии в коммерческих интересах стали объединяться в союзы. Самый известный — Ганзейский союз. Первоначально возникший для защиты торговых интересов купеческих гильдий, он перерос в союз городов, который оказывал существенное влияние на экономическое развитие Европы на протяжении нескольких веков.

В древней Руси также существовали купеческие объединения, созданные для защиты общих экономических интересов. Как правило, создавались они при покровительстве того или иного храма. Например,

Интересный факт: одной из более поздних форм объединения были картели, создаваемые с целью представления экономических интересов участников, как правило, через регулирование объёмов производства, распределения сфер влияния или ценовых сговоров. Так вот, в России существовал картель фабрикантов гвоздей и проволоки.

Уставъ „агентства русских проволочныхъ и гвоздильныхъ заводовъ для Петербурга“ 1890 г. ¹⁾.

(Оригиналъ на нѣмецкомъ языкѣ).

§ 1.

Три фирмы:

1. Рижская Проволочная Промышленность. (Rigäer Draht-industrie).

2. Веккеръ и К^о.

3. Общество Петербургскихъ Жельзопрокатныхъ и Проволочныхъ Заводовъ открываютъ 1 апрѣля 1890 года общую продажную контору для торговли проволокой и гвоздями въ Петербургской губерніи.

Ивановское сто-купеческое объединение при храме Иоанна Предтечи на Опоках в Новгороде. Слово «гильдия» появляется в России в начале 18 века.

В КАКИХ АССОЦИАЦИЯХ УЧАСТВУЮТ РОССИЙСКИЕ КРЕПЁЖНИКИ?

В России среди крепёжников известны два объединения предприятий крепёжной отрасли: «Промметиз» и «РосМетиз».

В этом году ассоциация «Промметиз» отметила 20-летний юбилей. Генеральный директор ассоциации «Промметиз» — Б.М. Яранцев. Ниже приведена некоторая информация с сайта этой ассоциации — www.asmetiz.ru.

Основными вопросами, традиционно входящими в сферу деятельности ассоциации «Промметиз», являются:

- Ежемесячная информация о реализации метизной продукции по видам и компаниям.
 - Ежемесячная информация о фактической численности и средней заработной плате по предприятиям.
 - Обзор экспорта и импорта метизной продукции.
- К основным обязанностям участников Ассоциации относятся:
- Участие в ежегодном Общем собрании Ассоциации, где заслушивается отчёт исполнительного аппарата с анализом работы за год и намечаются планы на будущее.

• Участие в согласованных мероприятиях, проводимых Ассоциацией.

Ассоциация «Промметиз» имеет штатных сотрудников, работающих в офисе. Годовая сумма регулярных членских взносов определяется в зависимости от объёма реализации компанией метизной продукции своего производства и ежегодно пересматривается пропорционально индексу инфляции. Участниками Ассоциации могут стать только производители металлоизделий.

Ассоциация «Промметиз» вошла в Координационный совет по промышленной политике в металлургическом комплексе при Минпромторге России.

«Промметиз» активно поддерживает профильные выставки и конференции, участвует в большинстве из них. Она являлась инициатором введения защитных мер на российском рынке крепёжных изделий.

Как указано на сайте ассоциации «РосМетиз», это межрегиональная общественная организация продавцов, производителей и потребителей метизов, созданная на основе добровольного членства юридических лиц и граждан. Координатор ассоциации «РосМетиз» — А.А. Семёнов.

Основные направления деятельности «Ассоциации продавцов и производителей метизов «РосМетиз»:

- Информационные системы обеспечения, реализации, производства и упаковки, и контроля качества метизной продукции.
- Разработка и внедрение передовых технологий в области производства, контроля качества и реализации метизной продукции.
- Экономический анализ и перспективы развития производства и сбыта метизной продукции.
- Система подготовки и переподготовки кадров.
- Деятельность по защите прав производителей и продавцов метизной продукции.

Ассоциация «РосМетиз» поддержала выставки крепежа Fasttec. Координатор ассоциации выпускал журнал «Метизы», организовывал конференции и вёл деятельность по контролю качества крепежа на российском рынке. Он отстаивал позицию невведения защитных мер на отечественном рынке крепежа. С 2012 года ассоциация «РосМетиз» значительно снизила активность.

Следует отметить, что ассоциации «Промметиз» и «РосМетиз» не сотрудничали в силу разных позиций их руководителей.

О ЦЕЛЯХ НЕКОТОРЫХ РОССИЙСКИХ АССОЦИАЦИЙ

Далее приведена информация о других российских ассоциациях, тематика которых сопрягается с темами изготовления, применения и установки крепежа, а также выполнения соединений. Информация взята с сайтов этих ассоциаций.

Ассоциация «Наружные фасадные системы»

Ассоциация «Наружные фасадные системы» (АНФАС) основана в 2005 году. Миссия АНФАС — объединение компаний и ведущих специалистов отрасли для формирования цивилизованного рынка систем фасадных теплоизоляционных композиционных (СФТК).

Главной целью АНФАС является популяризация использования и продвижение современных фасадных систем. Приоритетная задача — разработка и актуализация профильных национальных стандартов, стандартов отрасли, сводов правил и методических рекомендаций по СФТК.

Среди основных направлений деятельности АНФАС: представление и защита интересов членов Ассоциации в органах власти и в других инстанциях; содействие продвижению инновационных продуктов, систем и технологий в строительстве; противодействие производству и сбыту контрафактной продукции; внедрение и реализация просветительских и образовательных программ для повышения квалификации специалистов строительной отрасли; организация и проведение отраслевых конференций, семинаров; участие в федеральных и региональных программах энергосбережения, санации и капремонта; мониторинг и анализ рынка, составление прогнозов развития, организация информационной поддержки участникам Ассоциации.

В 2006 году ассоциация АНФАС разработала программу стандартизации в области СФТК и утвердила её в ТК 465 «Строительство». В числе созданных ассоциацией АНФАС нормативных документов — 11 национальных стандартов ГОСТ Р. В настоящее время АНФАС — разработчик стандарта по терминологии анкерных креплений.

По словам директора АНФАСа М.Г. Александрии, инициаторами создания ассоциации выступило несколько компаний, это была неодионочная инициатива. Ведущие лица этих компаний считали создание ассоциации объективной необходимостью. Чётко была определена общая цель — создание нормативной базы.

Ассоциация торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации

«Ассоциация торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации» (РАТПЭ) была создана в 2008 г. Основной целью Ассоциации является формирование и развитие цивилизованного рынка электроинструмента и средств малой механизации путём: построения отраслевой инфра-

структуры; формирования цивилизованных отношений с органами государственной власти (законодательными, таможенными, налоговыми, банковскими); создания условий для защиты бизнеса от высоких рисков; защиты членов Ассоциации от недобросовестной конкуренции, а потребителей от некачественной продукции, в том числе техническими средствами; борьбы с контрафактной продукцией; развития производства электроинструмента в России.

Ассоциация торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации (РАТПЭ) поддержала «Хартию производителей и продавцов электроинструмента, садовой техники и средств малой механизации» (СММ). Главная цель Хартии — повышение прозрачности рынка ввозимого в Россию электроинструмента, садовой техники и СММ, снижение риска для всех добросовестных компаний, работающих на этом рынке.

Основными направлениями деятельности Ассоциации на 2015 г. были признаны маркетинговые исследования и мониторинг рынков электроинструмента и средств малой механизации, продолжение работы в области технического регулирования, стандартизации и сертификации.

Ассоциация производителей клеев и герметиков

На прошедшей в марте 2012 года Международной конференции «Клеи 2012» участники предложили создать отраслевую бизнес-ассоциацию для того, чтобы объединить усилия для решения общих задач индустрии. По итогам конференции была сформирована рабочая группа для подготовки к созданию ассоциации из наиболее активных участников прошедшей конференции.

В ноябре 2012 силами рабочей группы в Москве был проведён день открытых дверей, собравший около 50 представителей компаний, работающих в области производства клеев и герметиков, а также сырья для их производства. Состоялась презентация целей и задач формирующейся ассоциации. Большинство присутствующих проголосовало за создание ассоциации.

В конце апреля 2013 года в Москве состоялась конференция, на которой была учреждена «Ассоциация производителей клеев и герметиков России». Тогда определились пять компаний-учредителей. Летом 2013 года состоялась первая конференция АПКГ, на которой 20 компаний заявили о желании вступить в члены «Ассоциации производителей клеев и герметиков».

Задачи Ассоциации: маркетинговая, связанная с пониманием и описанием рынка; техническое регулирование и стандартизация с созданием единой базы

норм и испытательных методик; создание научно-технического комитета для разработок продукции; подготовка кадров.

«Ассоциация не будет решать индивидуальные задачи какой-то конкретной организации. Мы работаем на отрасль, на культуру производства и потребления в целом. Мы все единомышленники и решаем наши общие задачи. Так что создание ассоциации — это шаг к более цивилизованным отношениям на рынке, а также в области создания нормативно-технической документации, без которой нормальная работа наших предприятий попросту будет невозможна...», — сказала заместитель руководителя Центра инноваций и технологий группы ХОМА (одного из учредителей ассоциации) Екатерина Краснова.

Ассоциация производителей пружин

21 июня 2013 года в г. Санкт-Петербурге создана «Ассоциация производителей пружин» (АПП). Миссия Ассоциации: создание благоприятных условий для развития производства пружин в России и формирование обоснованной государственной политики, оказывающей позитивное воздействие на отрасль в целом. Цели и задачи деятельности АПП: координация предпринимательской деятельности и иной деятельности её членов в области производства пружин, а также представление и защита общих имущественных интересов членов Ассоциации; продвижение компаний-членов Ассоциации на рынке производителей пружин, повышение степени узнаваемости компаний-членов Ассоциации, самой Ассоциации; разработка и проведение совместных программ по продвижению продукции компаний-членов Ассоциации на отечественном и международном рынках.

Предметы деятельности АПП: консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления; взаимодействие Ассоциации с органами власти в соответствии с целями деятельности Ассоциации; совместная рекламная и выставочная деятельность; взаимодействие с другими ассоциациями; стандартизация пружин, подготовка и согласование с соответствующими органами нормативно-технической документации в области стандартизации, научно-техническая деятельность; подготовка кадров и создание учебных центров на базе производств членов Ассоциации; продвижение целей и предмета деятельности Ассоциации на рынке Российской Федерации.

На сайте АПП кроме Устава приведён Этический кодекс. Этические стандарты Ассоциации регулируют следующие основные области отношений: отношения между членами Ассоциации, коллегами и партнёрами, клиентами, государственными органами и общественностью.

А ЧТО ЗА РУБЕЖОМ?

Иная картина за рубежом. Во многих странах имеются ассоциации производителей и продавцов крепежа. В ряде стран такие ассоциации существуют не в единственном числе. В качестве примеров европейских ассоциаций можно привести: UDIB (Союз итальянских дистрибьюторов крепежа), UPIVEB (Ассоциация производителей крепежа Италии), FDS (Немецкая ассоциация оптовой торговли крепежом), ASVEFAT (Испанская ассоциация баскских производителей крепежа), ADEFI (Ассоциация испанских дистрибьюторов крепежа), Prismefix (Ассоциация французских дистрибьюторов крепежа), BIAFD (Ассоциация дистрибьюторов крепежа Великобритании и Ирландии), NEVIB (Голландская ассоциация импортёров промышленного крепежа и сопутствующих товаров). Европейские ассоциации сегодня часто решают задачи стратегического характера, не только в пределах страны, и гибко, со своими инициативами реагируют на кризисные ситуации.

Для россиян, безусловно, интересен опыт работ других ассоциаций, имеющих относительно давнюю историю. Например, на страницах нашего журнала были опубликованы интервью с руководителями турецкой, одной из китайских ассоциаций производителей крепежа. В двух предыдущих номерах журнала была опубликована статья о богатой событиями истории развития итальянской ассоциации UPIVEB.

На нынешнем историческом этапе национальные ассоциации уже объединяются в международные, соответственно новым более масштабным задачам. В Европе, например, в сфере крепежа действуют такие международные ассоциации: EIFI (Европейский институт промышленного крепежа), EFDA (Европейская ассоциация дистрибьюторов крепежа), ESCAP (Европейский консорциум производителей анкеров). Активность этих ассоциаций может быть проиллюстрирована их реакцией на решение ВТО об отмене пошлин на крепёж из Китая.

СООБЩА РЕШАЮТСЯ СЛОЖНЫЕ ЗАДАЧИ

Мировой рынок крепежа структурирован, объём производства этих изделий нарастает, региональные ведущие производители работают на определённых сегментах рынка, при этом осуществляются встречные поставки крепежа для дополнения ассортимента на местных рынках. Российские производители практически не присутствуют на растущем мировом рынке крепежа. Вероятно, чтобы выйти на этот внешний рынок, надо навести порядок в своём доме — на российском рынке. Нынешний зарубежный рынок не возник сразу вдруг. Наверное, и мы сейчас проходим свою «школу рынка».

Как мы видим из истории и в реалиях сегодняшнего дня, ассоциации и объединения играли значимую роль в экономическом процессе. Если же взглянуть на российский рынок поставщиков крепежа, то сегодня он представляет собой достаточно разрозненную группу предприятий, которые работают зачастую в одиночку над решением одних и тех же задач.

Очень многих поставщиков крепежа беспокоит тенденция снижения качества крепежа, и этот процесс можно попытаться остановить. Остановить его можно несколькими способами.

Во-первых, стоит отказаться от постоянной гонки за ценой в ущерб качеству. В этой гонке нет победителей, в конце будут одни проигравшие и рынок, наводнённый крепежом крайне низкого качества. Да, зачастую спрос требует низкую цену, цену, которую невозможно обеспечить, поставляя качественный товар. Но давайте подумаем о создании стандартов на крепёж, также можно вести просветительскую работу, разъясняя различия в качестве и возможные последствия использования некачественного крепежа.

Во-вторых, прозрачный честный рынок позволил бы поставщикам сосредоточиться на создании реальных выгод для клиентов. В ситуации, когда нет созданных незаконным путём преимуществ, поставщики будут заинтересованы более качественно анализировать потребности клиентов и разрабатывать более интересные предложения. Для этого надо снижать долю так называемого «серого» и «чёрного» импорта, а также вести борьбу с «откатами». В рамках ассоциации можно было бы заключить антикоррупционное соглашение, а также вести работу с участниками рынка, поставщиками и гос. органами о создании условий и соблюдении установленных правил.

В-третьих, аккумулярование общего спроса оставить, как на товар, так и на различные вспомогательные функции, могло бы дать определённую прибыль. Например, в соседней Финляндии существует объединение поставщиков крепежа, аккумулирующее свои заказы по отдельным товарным группам для получения более выгодных условий.

Эти три основные группы вопросов, в той или иной степени, интересны практически любому участнику рынка крепежа. Но пока не получается договариваться. Различные опасения пока перевешивают. Попробуем в очередной раз?

Мы обращаемся к руководителям компаний — поставщикам крепежа. Кто из вас считает, что пришла пора объединяться?

Просим свои ответы направлять в адрес Александра Осташёва: info@fastinfo.ru с темой «Ассоциация» до 21 ноября 2016 года.

Мнения руководителей компаний по вопросу: СОЗДАВАТЬ РОССИЙСКУЮ АССОЦИАЦИЮ ПОСТАВЩИКОВ КРЕПЕЖА СЕЙЧАС?

Кирилл Попов,
управляющий партнёр компании «Парт.ком»

Ассоциация отрасли нужна. Но нужна эффективная работающая ассоциация, а это во многом зависит от тех людей, и особенно от первого лица, которые будут в этой ассоциации работать. Наша компания имеет богатый опыт членства в различных ассоциациях. Мы с удовольствием вступим и будем активными членами и ассоциации поставщиков крепежа, если увидим эффективность этой ассоциации и способность решать поставленные перед ней задачи.

Вячеслав Тарасов,
директор по развитию группы компаний ЦКИ

В условиях, когда ситуация на рынке не устраивает многих членов этого рынка, касаясь вопросов качества крепежа, стандартизации, чистоты рынка, — мы предпочитаем занимать активную позицию. Скепсис некоторых участников рынка понятен. На самом деле, создать ассоциацию, которая могла бы оказывать существенное влияние на регулирование рынка крепежа, крайне сложно. Для этого нужно договориться компаниям, которые являются конкурентами и часто имеют разные мнения, далее надо попытаться создать эффективное взаимодействие с государственными органами по вопросам чистоты рынка и стандартизации. Это всё сложно. Но с другой стороны, если не осуществлять таких попыток, то маловероятно, что ситуация

Вадим Рыбин,
генеральный директор ООО «Русболт»

ВОЗМОЖНЫЕ ЦЕЛИ ДЛЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ

*«... И у нас было собрание...
...Вот в этом здании...
...Обсудили —
Постановили:
На время — десять,
на ночь — двадцать пять...
...И меньше ни с кого не брать...
...Пойдём спать...»
А. Блок «Двенадцать»*

Как ни странно, эту цитату можно отнести к пункту целей «Вопросы повышения качества крепежа, поставляемого на российский рынок». Потому что в большинстве случаев уже по цене можно сделать вывод, что предлагаемый крепёж не соответствует заявленному качеству. Без жульничества его просто невозможно произвести, уложившись в указанную цену.

поменяется сама собой. Мы поддерживаем идею внедрения стандартов гармонизированных с европейскими стандартами, чтобы сделать российский крепёж более конкурентоспособным, при этом мы за создание максимально прозрачного и честного рынка крепежа и готовы участвовать в любых ассоциациях для достижения этой цели.

Юрий Белобров,
технический директор ООО «ВИП-СИСТЕМС»

Для Российского рынка, который переживает не лучшие времена, тема очень актуальная. Как правило, создание ассоциаций, — это вынужденная мера. Цели и задачи, которые ставят перед собой участники ассоциации, отображают актуальную действительность рынка. Международный опыт показывает, что даже самые сложные вопросы, касающиеся создания нормативной базы или результативного взаимодействия с регулирующими органами, решаются при совместном объединении участников рынка (например, в составе ассоциаций).

Самое главное и, пожалуй, самое сложное, чтобы участники ассоциации, в процессе её деятельности, придерживались выбранного ими курса, отвечающего поставленным целям и задачам. Чтобы идея ассоциации, объединившая её членов, не превратилась в организацию, лоббирующую интересы «одного человека» или «одной компании».

«Представление интересов в органах государственной власти», на мой взгляд, является главной целью объединения. Не верю, что просветительской работой можно заметно повысить качество используемого крепежа. Во-первых, масштаб просвещения должен быть гигантским, что недосяжимо из-за непомерной дороговизны, даже в складчину. Во-вторых, большинству пользователей крепежа какое-либо просвещение вообще чуждо. Это показывает личный опыт. Если даже один на один просвещать пользователя крепежа, приводить ему веские доводы, примеры, объяснять на пальцах — он всё равно смотрит на просветителя как на слабоумного.

Есть примеры решения сходных задач предлагаемыми способами.

Первый пример — защита французского языка во Франции.

В 1975 году там был принят закон Ба-Лориоля, аналогичный нашему 56 ФЗ, запрещающий использование иностранных слов, если есть французские синонимы. Но не определяющий наказание за нарушение. Итог — неудовлетворительный. Притом что французы гораздо более уважительно, чем мы, относятся к своему языку, и пропаганда чистоты французской речи там всегда была на высоком уровне. В школе учили наизусть не только стихи, но даже и прозу, причём очень большие отрывки из классиков. Кончилось дело в 1994 году принятием закона Тубона, введением денежного штрафа для юристов, незаконно применяющих иностранные слова.

Второй пример — правила дорожного движения в России. Никакой пропаганды — это, безусловно, упущение. Но согласитесь, правила действуют! И никому ни в Европе, ни в России не приходит в голову усилить, например, пропаганду трезвости за рулём, если растёт число погибших в пьяных авариях. Только наказание!

Возвращаясь к нашему крепежу, предлагаю признать, что масштаб крепёжной безграмотности пользователей поистине грандиозен. Примеров можно привести множество, приведу два ярких.

Поставщик фасадных систем на выставке «Интерстрой-экспо» утверждает, что «он применяет шурупы из стали А3. Нет, ошибся, А4. Нет, кажется, сталь М4. Нет, М4 — это не сталь, а размер шурупа. Но совершенно точно, представленные шурупы удовлетворяют всем требованиям стандартов качества, свидетельства об этом у нас есть, но поскольку они очень объёмны, мы их на выставку не взяли — не можем же мы увезти такой огромный объём бумаг».

Другой, также опасный объект, — остекление балконов. ЧП Карамышев, работающий в нескольких городах России, в том числе в Москве и в Петербурге, присылает на установку своих специалистов, не знающих единственного ГОСТа, регламентирующего установку металлопластиковых рам. И даже не слышавших о его существовании. Не умеющих отличить нержавеющей крепёж от ржавеющего, строительный полипропилен от неизвестного пластика («ну это вообще космос») и вообще не знающих и не желающих знать ничего о крепеже, кроме одной фразы: «мы всегда так делаем».

Как можно таких, как Карамышев, просветить знаниями о крепеже? На таких работников единственный способ воздействия — это пункт наших целей — «взаимодействие с органами власти». Причём не только исполнительной власти, которая должна, теоретически, карать таких опасных для общества потребителей крепежа, как ЧП Карамышев, но и законодательной власти, которая должна, тоже теоретически, дать исполнительной власти соответствующие полномочия.

Теперь о власти. Власть не является чем-то отвлечённым от нас, наподобие тучи в небе. Власть — она наша, каждый из нас влияет на неё в меру своего желания и сил. Власть неоднородна, в любом органе власти есть сторонники и противники каждого предложения.

Если мы, крепёжники, не объединены ничем, то власть предрасполагающие сторонники выгодного нам решения не могут опереться на одиночек. Объединение в «сшивку» нужно нам, чтобы усилить влияние наших сторонников во власти, дать им опору, дать достоверные сведения, поддержать обращениями в другие смежные органы власти.

Практический пример — взаимодействие будущей «сшивки» с Роспотребнадзором.

Обращение одной крепёжной фирмы в Роспотребнадзор с жалобой на другую крепёжную фирму, по меньшей мере, не этично. И, вероятно, не будет принято к исполнению Роспотребнадзором. Другое дело — обращение объединения крепёжных фирм. Считаю, что даже создание одного-двух прецедентов карательных мер по отношению к недобросовестным торговцам и потребителям может изменить к лучшему качество крепежа на рынке России.

Также, только власть может установить термины, обязательные к применению. Например, наше крепёжное сообщество годами спорит об отличиях болта от винта и не может утвердить название резьбовой штанги (шпильки, резьбового прута). В СССР, как и в современной Франции, это делают комиссии по терминологии — государственные комиссии, исполнение решения которых обязательно для всех! «Сшивка» может решить, какой термин применять, но не имеет полномочий обязать всех участников рынка применять только его.

В части просвещения также власть может сыграть решающую роль.

Ярким примером служит система госзакупок. Профильные органы, имеющие знающих людей, могут и не испытывать трудностей с составлением техзаданий для конкурсов.

Но возьмём, например, муниципалитет. Он закупает всё — от выступлений артистов на детском празднике и конфет для подарков до металлоконструкций. Два-три человека, ведающих госзакупками в муниципалитете, даже теоретически не могут составить техзадания на всё. Сейчас практически это делается путём «сарафанного радио» — обзванивают другие муниципалитеты и просят поделиться техзаданием. Такой путь может дать удовлетворительный, но не хороший результат.

А если бы «сшивкой» было сочинено типовое техзадание на металлоконструкции и рекомендованные требования к крепежу, результат госзакупок мог бы быть хорошим. Но для этого опять нужно взаимодействие объединения торговцев с властью. Ведь типовые техзадания, написанные отдельной фирмой, приняты во внимание быть не могут из-за возможной заинтересованности этой фирмы.

Вообще, система госзакупок в ныне действующем исполнении стимулирует использование крепежа низжайшего качества. Система может быть признана опасной для общества и нуждается в срочном совершенствовании. Конечно, сделать это может только «сшивки» поставщиков крепежа,

во взаимодействии с властью — как законодательной, так и исполнительной.

Какие могут быть общие цели для объединения сегодня торговых компаний крепёжной отрасли?

- Вопросы повышения качества крепежа, поставляемого на российский рынок.
- Просветительская и информационная работа. Сравнительные обзоры изделий, разъяснение различий в качестве, публикации в СМИ.
- Установление добросовестных принципов конкуренции.
- Сокращение доли «серого» и «чёрного» импорта.

Владимир Захаров, генеральный директор;

Владимир Гук, технический директор

ООО «ТК Болт.Ру»

А НАДО ЛИ ОБЪЕДИНЯТЬСЯ?

*«Шумим братец, шумим»
А.С. Грибоедов «Горе от ума»*

Каждое объединение преследует свои цели и выбирает свой путь движения. В Российской действительности уже существует две ассоциации крепёжников: «Промметиз» и «РосМетиз». Первая объединяет производителей, вторая — продавцов, производителей и потребителей крепежа. Судя по заявленным ими целям и задачам, обе должны стоять на страже интересов и производителей, и поставщиков, и потребителей крепежа, т.е. бороться с недобросовестными производителями и поставщиками, развивать отечественное производство, способствовать цивилизованной конкуренции и между производителями крепежа, и между поставщиками, стоять за высокое качество изготавливаемого и поставляемого крепежа, вести информационно-разъяснительную деятельность. А что мы имеем на самом деле? Отсутствие всякого сотрудничества в силу различных позиций руководителей ассоциаций и невнятную деятельность на рынке отечественного крепежа. Но можно ли в современных условиях отечественного рынка, где каждый выживает самостоятельно, где главная задача — получение максимальной прибыли (см. «Капитал» К. Маркса), решать без помощи государства такие вопросы, как потребление (использование) высококачественного (и, конечно, более дорогого) крепежа, создать прозрачный честный рынок, где не будет «плохой» продукции, т.к. между участниками (производителями и продавцами крепежа) будет заключено «антикоррупционное соглашение о соблюдении установленных правил по продаже качественного крепежа»? И можно ли, аккумулируя общий спрос на крепёж в одних руках (ассоциации), принести членам союза прибыль — для всех равную или, наоборот, очень разную, но для каждого высокую?

- Антикоррупционное соглашение среди участников ассоциации (борьба с «откатами»).
- Представление интересов в органах государственной власти.
- Оказание влияния на поставщиков с целью получения более выгодных предложений (по цене, по условиям, по необходимой предпродажной документальной подготовке).
- Аккумуляция вспомогательных функций (работа с транспортными компаниями, испытательными лабораториями и т.д.).
- Организация мероприятий в интересах отрасли (круглые столы, встречи, выставки).

Вопросов много, но ответ, как нам видится, один: без государственной поддержки, причём очень действенной, т.е. через законы и госконтроль, невозможно повлиять ни на трейдеров, везущих дешёвый некачественный товар, ни на закупщиков крепежа, ни на тендеры, главная цель которых — выбить минимальную цену с поставщиков продукции, не заботясь о качестве поставляемого товара.

Поэтому предложение: «давайте договоримся в очередной раз» звучит несколько наивно и, на наш взгляд, не решит поставленных (см. выше) задач. К тому же последние выписаны золотыми буквами на скрижалях существующих ассоциаций. Кому, как не им, решать эти вопросы? А от нас, членов ассоциации «РосМетиз», требуется выполнение принятых решений или договорённостей.

Какие вопросы, на наш взгляд, может взять на себя некоммерческая ассоциация крепёжников:

- Участвовать в разработке и актуализации национальных стандартов, стандартов отрасли, сводов правил и рекомендаций.
- Создавать учебные центры на базе заводов-изготовителей — членов ассоциации и учебных институтов.
- Разрабатывать и реализовывать образовательные программы для повышения квалификации специалистов в машиностроительной и строительной областях.
- Содействовать в создании и продвижении инновационных крепёжных продуктов в различных отраслях производства и потребления.
- Организовывать специализированные конференции и круглые столы по вопросам качества и стандартизации крепёжных изделий.
- Проводить мониторинг и анализ рынка, составлять прогноз развития потребления метизов в стране, осуществлять инновационную поддержку членов ассоциации.