

Экономика региона

«Нужно действовать, а не изображать деятельность»

По мнению вице-президента Российского союза промышленников и предпринимателей Виктора Ключая, 2015 год для отечественной промышленности будет сложным. В условиях введенных экономических санкций, кризисных явлений и снижения доступности кредитных ресурсов, чтобы удержаться на плаву и двигаться вперед, господин Ключай считает целесообразным развивать экспортное направление, ставить четкие задачи и ответственно подходить к их исполнению.

— экспертное мнение —

— Виктор Владимирович, насколько нам известно, в начале декабря в Москве состоялось очередное совещание по закону о промышленной политике, который активно обсуждается. Вы присутствовали на нем, и нам хотелось бы узнать последние новости по этому законопроекту.

— Сейчас готовится поправка ко второму чтению законопроекта, но хочу отметить, что тот документ, который принят в первом чтении, уже во многом соответствует требованиям и чаяниям промышленников. Хотя, на мой взгляд, это не столько закон о промышленной политике, сколько о создании благоприятных условий для развития индустрии. Во время последнего совещания стало понятно, что министерство промышленности слышит предложения производителей и соблюдает их интересы: те вещи, о которых мы говорили раньше, но из-за специфики законодательного процесса их невозможно было прописать в основном документе, теперь отражены в подзаконных актах. Причем для этой работы привлекались серьезные эксперты и отраслевые специалисты. Если во второй редакции проекта будут учтены последние замечания промышленников, то он получится вполне рабочим. Я думаю, что после его принятия появится очень много интересных инструментов и мер поддержки промышленных предприятий.

— Сегодня федеральные и региональные власти ищут новые способы поддержки промышленности, которая оказалась в новых для нее ус-

ловиях. Я имею в виду международные санкции и одновременно кризисные явления в экономике. На ваш взгляд, их влияние на российскую промышленность уже заметно?

— Конечно, влияние санкций сказывается: мы видим, что происходит с динамикой, темпы роста промышленного производства снижаются. Действуют как внешние, так и внутренние факторы. Основным я бы назвал падение цен на нефть, что наряду с ограниченными возможностями работы в международной финансовой системе и осуществления заимствования приводит к обвалу рубля. Я не разделяю позиции тех, кто говорит, что санкции на нас не влияют. Это неправда. Не надо самих себя обманывать. Другое дело, что нужно искать внутренние резервы, принимать правильные, а главное — своевременные решения, действовать эффективнее. Очень важно не заговорить проблему, а, понимая пути решения, их решать. Вот с этим у нас есть сложности: как отмечалось в ноябре на Форуме действий Общероссийского народного фронта, только 20% поручений президента исполняются. Я бы добавил, это относится и к решениям правительства. При таком уровне исполнительской дисциплины в высших эшелонах власти, при низкой эффективности работы правительства, при запаздывающих и не адекватных решениях Центрального банка рассчитывать на положительный результат будет сложно. Но хочется верить, что с помощью тех мер и задач, которые озвучил президент в своем послании, мы сумеем удержать ситуацию.

— Каких итогов года следует ждать от российских промышленников? И каким будет 2015 год?

— По моим оценкам, сохранить показатели объемов производства на уровне уходящего года при отсутствии адекватных реальных мер поддержки практически невозможно. В целом думаю, что 2015 год для отечественной промышленности будет более чем проблемным, а это, безусловно, скажется на индексе промышленного производства. Практически парализована работа по кредитованию предприятий — реформирован залоговый коэффициент, ужесточаются требования к кредиторам, вводится огромное количество ковенант, постоянно повышаются ставки, даже на те кредитные линии, которые уже были открыты. Сегодня мы видим тенденцию, когда в открытии новых кредитных линий банки не отказывают в лоб клиентам, но создают такие условия, когда кредит невозможно взять, потому что он дорогой, или потому что почти невозможно выполнить предъявляемые к заемщику требования. Можно, конечно, говорить о том, что у банков есть для этого объективные причины (была повышена ставка рефинансирования), но если все понимают, что другого выхода у банковского сектора нет, не нужно тогда декларировать намерение сделать кредиты доступными. То есть слово расходит с делом в то время, когда нужно действовать, а не изображать деятельность. А решение поднять ключевую ставку ЦБ до 17% — это последний гвоздь в крышку гроба инвестиций и программ развития на ближайшее время.

— В этом году после введения режима санкций президент дал поручение решить в течение трех лет вопрос с импортозамещением продукции, которая закупалась ранее в Ев-

ропе и США предприятиями промышленного и оборонного комплексов. На ваш взгляд, реально ли это? Каким образом?

— Эта тема возникает не впервые и решалась не раз. Например, в период индустриализации и во время послевоенного восстановления нужно было решать сложные задачи, когда промышленность создавалась или восстанавливалась из руины. Это получилось, потому что была воля и были реализаторы — люди, которые понимали, как нужно организовать процесс, что и как нужно делать и умели это делать. Так вот сейчас, на мой взгляд, у нас проблемы с исполнителями и еще не хватает ответственности и контроля. Например, полтора года назад премьер проводил совещание по станкостроению. Создали рабочую группу, потом специальную компанию (АО «Станкопром» — «Б»), поставили задачи... У меня вопрос: какова программа развития отечественного станкостроения? Где станочный парк? Сколько наименований и какой номенклатуры за это время произведено? И это лишь один пример. В ноябре на форуме Общероссийского народного фронта и в послании Федеральному собранию президент четко сформулировал цели и задачи и расставил акценты на ближайшие несколько лет. Но о многих вещах говорилось ранее, а они по каким-то причинам не реализованы. Между тем экономическая ситуация зависит от решения конкретных задач. Если цели сформулированы для каждой отрасли, для каждого вида деятельности, есть конкретные показатели, время, за которое их необходимо достичь, значит, нужно выработать набор конкретных действий с непереносимой их реализацией. Если мы не делаем этого вовсе или делаем с большим временным лагом, то

мы просто проедаем ресурсы и никогда не получим должного результата.

Так вот, тему импортозамещения мы забалтываем, я считаю. Должна работать система отбора проектов, действовать четкий механизм их поддержки и продвижения, чтобы инвесторы не ходили по кабинетам, предлагая свои идеи и получая в ответ отказ из-за непонимания сути и значимости проекта. Но вместо этого сегодня мы договорились до абсурда. Одни говорят — «нам нужно импортозамещение», а другие — «нет, товарищи, нам нужно опережающее импортозамещение!». Что это значит? Как это понимать?

— А экспортировать продукцию российских промпредприятий сегодня сложно?

— Если говорить с точки зрения санкций, то запрет на экспорт продукции коснулся некоторых крупных предприятий — это единичные случаи. Перед всеми остальными стоит задача развивать экспортное направление. Это перспектива следующего года, это та возможность, которая позволит удержаться на плаву и двигаться вперед. Если, конечно, наши западные партнеры не решат, как говорится, «расширить и углубить» санкции. Хочу отметить, что продукт, который может заместить импорт, — экспортно-ориентированный продукт. Это две стороны одной медали. При этом должно быть замещение не по наименованию, а по свойствам: товар должен быть конкурентоспособным, чтобы при правильном маркетинговом и логистическом подходе его можно было продать за пределами России. А посему проблема импортозамещения сегодня сверхактуальна, и её надо решать в быстром темпе и последовательно.

Беседовала Александра Викулова



ФОТО: ПРОИЗВЕДЕНИЕ

ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЙ УСПЕХ

Компания «Терминал» продолжает экспансию на рынке строительных материалов

Группа компаний «Жилстрой-НН», помимо массового жилищного строительства, активно развивает продажу строительных материалов собственного изготовления. Поставками застройщикам занимается дочернее ООО «Терминал». В 2015 году компания намерена предложить покупателям не только отдельные конструкции, но и готовые домокомплекты для монтажа зданий «под ключ». Под завоевание рынка выстраивается и логистика «Терминала».

Строители строят порты

В 2014 году компания продолжила реконструкцию своего Автозаводского порта, который стал крупнейшим грузовым речным узлом в регионе. В результате было завершено строительство уникального для Нижегородской области причала. «Из-за того, что Ока в последние годы сильно обмелела, пришлось выносить причал на 80 метров вглубь реки. Теперь грузовая баржа может подойти к нему с полной осадкой», — рассказал генеральный директор ООО «Терминал» Карим Ибрагимов. На причале установлены два порталных крана, что позволит в навигацию 2015 года серьезно ускорить разгрузку судов. Новая портовая инфраструктура позволит работать не только на сыпучие стройматериалы, но и разгружать грузы в упаковках и паллетах.

В Автозаводском порту также было достроено административное здание, к которому провели все необходимые коммуникации. По словам Карима Ибрагимова, в перспективе речной порт станет современным мультимодальным комплексом, предназначенным

для перемещения не только строительных грузов, но и прочих.

Кстати, инвестиционный совет при губернаторе одобрил планы компании по созданию еще одного порта — на Волге рядом с железнодорожной станцией «Варя». Строительство этого порта намечено на 2015–2016 годы. С вводом его в эксплуатацию «Терминал» сможет поставлять стройматериалы в торговую сеть Сормовского и Московского районов, сократив издержки на доставку грузов из Автозаводского порта.

Строительство транспортной инфраструктуры, в том числе речных и железнодорожных перевозок, направлено на удешевление и ускорение поставок для удобства заказчиков. «Терминал» добывает и поставляет в Нижегородскую область миллионы тонн высококачественного песка. Из Пермского края компания привозит гравий, для переработки которого были приобретены сортировочный и дробильный комплексы.

Дом с доставкой

«Терминал» продает не только инертные грузы, но и всю линейку

стройматериалов, которые выпускаются на ЗКПД и ЗКПД-70 — заводах «Жилстрой-НН».

В 2014 году группа провела серьезную модернизацию своего производства, дооснастив его современным оборудованием. Это позволило увеличить ассортимент выпускаемых железобетонных изделий. Помимо товарного бетона и сборных конструкций, в том числе и нестандартных, предприятия группы выпускают бордюрные камни, брусчатку, асфальтовые смеси. По словам Карима Ибрагимова, собственное производство позволяет проводить гибкую ценовую политику в отношении с заказчиками. «В строительном секторе работает много разных организаций, и не все могут покупать стройматериалы по стопроцентной предоплате. Мы же можем предоставить отсрочку платежа на разумные сроки. Как правило, многие товары уже есть на складах: клиенту их можно заказать немедленно, а не ждать поставок неделями», — говорит руководитель компании. В результате объемы продаж «Терминала» в 2014 году существенно выросли, причем наибольшим спросом пользовались элементы мощения. Нижегородскую брусчатку и бордюрный камень покупали для благоустройства во многих соседних регионах, расположенных в радиусе 500 км от Нижнего Новгорода. География поставок расширяется, а от простых продаж компания последовательно движется к продаже целого комплекса услуг. В скором будущем клиентам будут предлагать проекты частного дома вместе с полным набором материалов для его строительства. Также возможно будет заказать его возведение квалифицированными специалистами.



Таким образом, «Терминал» активно заходит на рынок малоэтажного и индивидуального домостроения, предлагая новый уровень обслуживания. «К весне мы организуем отдельный удобный сервис для граждан, открыв выносные отделы продаж в торговых центрах Нижнего Новгорода, где все желающие смогут проконсультироваться перед покупкой и заказать доставку. Кроме того, будет открыт полноценный интернет-магазин строительных товаров. Зайдя к нам на сайт, можно будет ознакомиться с ассортиментом стройматериалов, узнать про возможности их применения, дистанционно расплатиться и заказать доставку на удобное время. Надеюсь, те люди, которые собираются строить себе дом, по достоинству оценят наш сервис», — говорит Карим Ибрагимов.

Будем строить — будем жить

Конечно, кроме продаж стройматериалов сторонним заказчикам важным направлением «Терминала» остается их поставка на стройплощадки «Жилстрой-НН». Поточное серийное домостроение

микрорайонов давно стало визитной карточкой строительной компании, которая ни разу не сорвала сроков сдачи многоквартирных домов. Синергия производства стройматериалов, логистики и квалифицированных кадров ожидаемо привела к тому, что качественное и доступное жилье строится опережающими темпами, а на квартиры от «Жилстрой-НН» выстраиваются очереди. После модернизации производства возможности строительного конвейера таковы, что «Жилстрой-НН» каждый месяц может сдавать по одному десятиэтажному или семнадцатипятиэтажному дому.

Фактически строители занимают уже не стройкой, а сборкой-монтажом дома из готовых конструкций. Высокий процент сборки, более 90%, позволяет строителям возводить «коробку» двухсекционного семнадцатипятиэтажного дома за считанные месяцы. Такими темпами в Нижнем пока не может похвастаться никто, а объединенные производственные мощности группы «Жилстрой-НН» позволяют строить ежедневно 2,3 тыс. кв. м жилья. «Современный дом дол-

жен быть как трансформер — легко собираться из готовых «кубиков» и деталей под любые конфигурации. Передовой зарубежный опыт сборно-каркасного строительства позволяет нам возводить из комплектов не только жилые дома, но и любые другие объекты самого различного назначения — детские сады, школы, бытовые комбинаты, промышленные цеха, административные здания и так далее. Скандинавские страны, где схожий с Россией климат, активно развивают подобные технологии. Фактически это целая философия нового массового строительства, за которой будущее», — уверен генеральный директор «Жилстрой-НН» Евгений Березин.



Реализация
стройматериалов
тел. 216-23-65/66
www.terminal-nnov.ru

РЕКЛАМА

