

Review международный бизнес-саммит 2016

«Правительство области стало более мудрым»

Несмотря на сложный внешнеполитический контекст и ослабление российской экономики, многие иностранные инвесторы не покидают Нижегородскую область. О плюсах и минусах ведения бизнеса в регионе для зарубежных компаний, а также о том, каких инструментов не хватает инвесторам, рассказывает президент Организации международного сообщества Нижегородской области (International Community Association of Nizhny Novgorod, ICANN), руководитель «Фольксваген групп Рус» в Нижнем Новгороде доктор Флориан Райтер.

— мнение —

— В чем, на ваш взгляд, преимуществ и недостатки Нижегородской области для ведения бизнеса?

— В целом Нижний Новгород — отличное место для ведения бизнеса. Регион находится довольно близко к Европе, располагает благоприятными логистическими возможностями. Особенно приятно отметить то, что в Нижегородской области много молодых и хорошо образованных специалистов. Помимо этого, правительство области и органы местного самоуправления всегда открыты к диалогу и доступны для любых вопросов.

С другой стороны, российская экономика сейчас в стагнации, на достаточно низком уровне, и спрос на потребительские товары становится все меньше. Поэтому многие европейские компании сокращают объемы производства, а некоторые из них вообще закрылись. Но я надеюсь, что кризис скоро закончится.

— Как за последние годы изменилась инвестиционная привлекательность региона? Какие факторы этому способствовали?

— В течение последних нескольких лет, по моему мнению, правительство Нижегородской области стало более профессиональным и мудрым в вопросах инвестиционной политики, что, безусловно, облегчает иностранным компаниям ведение бизнеса в регионе. И хотя под влиянием ситуации с ВВП спрос на рынке в последнее время не развивался в позитивном ключе, в скором времени потребности рынка должны измениться. И сейчас я вижу отличные возможности для создания новых компаний, чтобы получить прибыль в будущем в условиях улучшающейся экономической ситуации.

— Как менялось количество иностранных инвесторов, заинтересованных в развитии бизне-

са на территории области? С чем это было связано?

— В настоящее время число заинтересованных инвесторов в регионе, по моим оценкам, относительно небольшое. Это связано с проблемами, о которых я говорил выше.

— Как вы оцениваете открытость к диалогу региональных чиновников? В каких сферах, на ваш взгляд, властям стоит приложить дополнительные усилия для повышения инвестиционной привлекательности региона?

— Я считаю, что правительство области открыто к дискуссии, и диалог между бизнесом и властью всегда проходит в положительном ключе. На мой взгляд, дополнительная работа необходима в части упрощения процесса выдачи виз и разрешений на работу для иностранных граждан, а также лицензий на ведение бизнеса, но это вопросы федерального уровня.

Кроме того, правительство Нижегородской области может проводить более серьезную кампанию по привлечению инвесторов в регион. Проактивный подход мог бы способствовать формированию кластеров и прямому обращению к компаниям, которые работают в этих кластерах. Я полагаю, что многие компании за границей не владеют достаточным количеством информации о Нижнем Новгороде и возможностях, которые здесь в настоящее время предоставляются. Кроме того, довольно полезным было бы использование механизма, называемого One-Facethe-Customer-Approach. Этот подход предполагает, что на протяжении всего процесса инвестор ведет переговоры только с одним специально назначенным лицом, которое может облегчить решение всех вопросов с самого начала до фактического старта проекта.

— Как на развитии сотрудничества иностранных компаний с российскими регионами ска-



зывается внешнеполитический контекст? Какие сложности возникают и есть ли пути их решения на региональном уровне?

— Безусловно, внешнеполитический контекст оказывает существенное влияние на экономическую деятельность посредством эмбарго,

экономических санкций и низкого обменного курса рубля на валютном рынке. Каждый испытывает воздействие этих факторов, для многих встает вопрос, насколько стратегически обусловлено ведение бизнеса в настоящих условиях. Для небольших компаний с незначительным финансовым буфером эти факторы могут привести к коллапсу. Кроме того, крупные предприятия вынуждены сокращать объемы производства и рабочую силу соответственно. И чем больше ваша компания зависит от импорта и экспорта, тем более зависимыми от внешнеполитического контекста становитесь вы.

Сейчас, на мой взгляд, многие сложности не могут быть решены на уровне регионального правительства, за исключением предоставления субсидий и налоговых льгот для инвесторов.

— Механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) в России довольно молодой, и многие возможности и виды такого взаимодействия еще не отработаны. Каких инструментов, успешно применяемых в мировой практике ГЧП, в России и, в частности, в Нижегородской области не хватает?

— По моему опыту могу сказать, что в Германии есть несколько эффективно работающих примеров ГЧП, на которые можно было бы

ориентироваться. Например, были частично приватизированы железные дороги и почтовая служба. На мой взгляд, этот опыт может быть применен и для Нижнего Новгорода. Тем не менее, как и в любой другой сфере бизнеса, данная сфера должна быть прибыльной, что, возможно, потребует коренной перестройки соответствующих систем. Я не уверен, что в данный момент регион к этому готов.

— Какие инструменты государственной поддержки иностранных инвесторов, по вашим прогнозам, будут наиболее востребованы в среднесрочной и долгосрочной перспективе? Увеличатся или уменьшатся роль позиции региональных и местных властей в инвестиционной привлекательности области?

— В первую очередь это гранты, субсидии, налоговые льготы, а также хорошая организация, наличие земли и услуг. Конечно же, молодые и высокообразованные кадры, хорошая инфраструктура для привлечения компаний и их высококвалифицированных специалистов. Региональные и местные органы власти должны работать в тесном контакте друг с другом по совершенствованию этих инструментов. А самый эффективный механизм — через диалог с бизнес-лидерами в регионе.

Беседовала Анна Павлова

ДОСЬЕ

INTERNATIONAL COMMUNITY ASSOCIATION OF NIZHNY NOVGOROD

Организация международного сообщества Нижегородской области (International Community Association of Nizhny Novgorod, ICANN) была основана в 1997 году, чтобы объединить иностранные компании и граждан в нижегородском регионе. Организация создана для налаживания контактов иностранных компаний с представителями местной администрации и создания благоприятных условий ведения бизнеса в Нижегородской области и в России в целом. В состав ICANN входят 42 крупнейшие международные компании, работающие на территории Нижегородской области. Среди них — Coca-Cola Hellenic, группа Freudenberg, «Дайдо металл Русь», Danieli Volga, Leoni Rus, «Liebherr-Нижний Новгород», Magna Automotive

Rus, «Объединенные пивоварни Heineken», Raiffeisenbank, Росбанк Societe Generale Group, «Русвиль», ThyssenKrupp Industrial Solutions, Volkswagen Group Rus, Unilin и другие. Также среди членов организации есть нижегородские компании, например юридическая фирма «Тимофеев / Черепнов / Калашников», частная школа им. М. В. Ломоносова, Международный институт экономики, менеджмента и права Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета и другие. Некоммерческое партнерство ICANN организует заседания и встречи делового, административного и культурно-развлекательного характера. Так, организация проводит регулярные встречи бизнес-сообщества с представите-

лями правительства Нижегородской области, в том числе ежегодные встречи с губернатором, деловые завтраки с участием сотрудников местной администрации, визовой, миграционной и таможенной служб. С 2013 года организуется День международной карьеры — ярмарка вакансий компаний — представитель ICANN, а также обучающие программы для студентов разных направлений подготовки, ориентированных на работу в международных компаниях. Кроме того, для членов ICANN проводятся полуофициальные встречи и неформальные собрания, экскурсии к местным памятникам архитектуры и другие развлекательные мероприятия. В организации возможно корпоративное и индивидуальное членство.

Искусство, облаченное в металл

Компания «Перфоком» — лидер российского рынка по производству перфорированного листа и металлоконструкций из него, имеющих очень широкое применение — начиная от фармацевтики и заканчивая сельским хозяйством и производством продуктов питания. Большие перспективы для перфолиста открылись в строительстве и благоустройстве. Прочный, гибкий и практичный стройматериал вытесняет из городской застройки хрупкое стекло.

Металлические листы с различной перфорацией — основная продукция компании «Перфоком», которая выпускает ее с 1998 года, заняв около трети российского рынка. Несмотря на кажущуюся простоту, в производстве перфолистов задействованы сложные технологии, станки с программным управлением, координатно-пробивные прессы и станок лазерной резки металла. В производстве «Перфоком» современное оборудование с космической точностью режет, пробивает и гнет стальные листы.

Перфорированные листы и изделия из них применяют в самых различных отраслях: нефтяники используют их в качестве фильтров при бурении и добыче нефти, в машиностроении из перфолистов изготавливают различные конструктивные элементы. Металлические решета, сита и сепараторы широко используются в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. С их помощью очищают и дробят зерно, проращивают солод и производят различные продукты питания: сыры, соусы, пюре и многое другое. Использование перфорированных металлических противней в хлебопечении позволяет значительно повысить качество и вкусовые свойства выпечки.

В сфере городского благоустройства перфорированный металл отлично заре-



Перфорированные фасады стадиона «Локомотив» (г. Москва)

комендовал себя, к уличным конструкциям из него горожане давно привыкли: оригинальные урны, скамейки, ограждения в Нижнем Новгороде и других городах появились достаточно давно. Не случайно во время реализации муниципальной программы «Чистый город» подрядчиком по поставке малых архитектурных форм был выбран именно «Перфоком». Его шумозащитные панели установлены вдоль дорог, а металлическая мебель производства компании оборудованы многие российские вокзалы.

Строительная отрасль — один из основных потребителей перфолистов. Они являются идеальным конструктивным и дизайнерским материалом при строительстве всех видов современных зданий: от жилых домов до торгово-офисных центров и спортивных комплексов. Ограждения балконов, внутренние перегородки, ступени и лестницы, внутренняя отделка интерьеров — вот лишь малый перечень сфер применения перфорированного металла. Именно он использовался при отделке торгового центра «Этажи», сооружении потолочных панелей в здании нижегородского аэропорта, строительстве московского стадиона «Открытие Арена» и художественного оформления ледового дворца «Арена легенд».

В западных странах давно используют перфорированные металлические листы для наружной отделки наружных фасадов. Облаченные в металлическую оболочку здания самого разного назначения благодарно отливают металлом на солнце и создают удивительные городские пейзажи.

А разнообразные типы перфорации позволяют архитекторам-урбанистам смело воплощать в жизнь свои фантазии, разрабатывая дизайнерские проекты общественных территорий.

Не удивительно, что перфорированный металл в отделке и строительстве зарекомендовал себя как реальная альтернатива стеклу. Стекланные стены, переходы, тонированное стекло фасадов — все это превратилось в обыденность общественно-деловой застройки крупных городов. Однако перфорированный металл обладает целым рядом серьезных преимуществ: он практичнее хрупкого стекла, имеющего свойство быстро терять привлекательный вид. Легкие металлические конструкции прочны, гораздо более безопасны и не требуют постоянного ухода. Кроме того, металл более практичен и функционален по своим свойствам, изделиям из него можно придать любую форму. Стекланные городские конструкции, как правило, не выходят за границы хай-тека, а перфорированный металл позволяет имитировать любые стили.

Клиентам «Перфоком» предлагает широкий выбор готовых листов и изделий разных размеров, а также готов исполнять индивидуальные заказы по чертежам заказчика. «Для изготовления продукции мы используем черную и нержавеющую сталь толщиной до 20 мм, сплавы алюминия, но по желанию заказчика можем использовать и цветные металлы, а также пластик и композитные материалы. Технологический комплекс охватывает все стадии ли-

стообработки: не только перфорация, но и раскрой металла, штамповка, формовка, гибка, сварка заготовок, финишная обработка, покраска и сборка изделия. А прямые контракты с металлургическими комбинатами обеспечивают нам надежность поставок и позволяют избежать торговых наценок от посредников», — рассказал генеральный директор ООО «Перфоком» Алексей Петряев. Среди клиентов есть такие крупные компании, как РЖД, Метровагонмаш, Окская судостроительная компания, Концерн Крост, Сатурн-Газовые турбины, НПО «Искра» и другие. Однако «Перфоком» может выполнить заказ любого объема по своему профилю и успешно сотрудничает с клиентами из малого и среднего бизнеса. Благодаря этому компания является лидером российского рынка перфорации и намерена только укреплять свои позиции, осваивая новые направления.

Так, современное программное обеспечение производства позволило компании освоить художественную перфорацию — очень интересное и необычное направление в металлическом декоре. С помощью станков с ЧПУ можно запрограммировать и получить за счет отверстий на металлическом листе любое изображение. Такие необычные стальные панно и инсталляции украсят собой любое кафе, офис или общественное пространство, в России художественная перфорация имеет большое будущее.

Крупные города как центры региональных экономик будут перестраиваться, расширяться и модернизироваться. Для удобства своих клиентов «Перфоком» открыл региональные представительства в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Самаре, Екатеринбурге, Новосибирске и Краснодаре, гарантируя своевременные прямые поставки. Модернизируя свое производство и обновляя ассортимент выпускаемой продукции, «Перфоком» всегда открыт для диалога с клиентами, перспектив и новаторств.



Потолочные панели в ресторане стадиона «Открытие Арена» (Спартак-Москва)



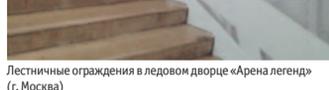
Потолочные панели в ресторане стадиона «Открытие Арена» (Спартак-Москва)



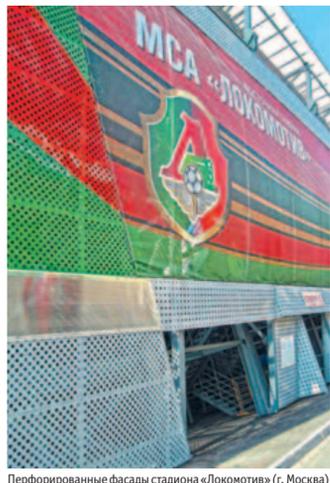
Лестничные ограждения в ледовом дворце «Арена легенд» (г. Москва)



Лестничные ограждения в ледовом дворце «Арена легенд» (г. Москва)



Лестничные ограждения в ледовом дворце «Арена легенд» (г. Москва)



Перфорированные фасады стадиона «Локомотив» (г. Москва)

PERFOCOM

Н. Новгород, пр. Гагарина, 178,
тел. 8 (831) 233-77-77,
e-mail: sales@perfo.com.ru
www.perfo.com.ru
www.art.perfo.com.ru