

ЭФФЕКТ ТОРМОЖЕНИЯ НА КРОВЕЛЬНОМ РЫНКЕ МОЖНО ПРЕОДОЛЕТЬ

ТЕХНОЛОГИИ - НАУКА

09.04.2008 г. | Глеб ПОКРОВСКИЙ



Владимир Сохадзе, директор НПООО «Алкид», кандидат технических наук

Ситуация на белорусском рынке кровельных и гидроизоляционных работ вызывает серьезную тревогу у специалистов. В частности, в последние годы растет число претензий к профессиональному уровню подрядных организаций, занятых на данном сегменте. В ходе открытой дискуссии, развернувшейся в строительной прессе, прозвучали самые разные оценки: пессимисты говорят о глубоком инновационном тупике, умеренные оптимисты считают, что положение дел в отрасли может быть быстро исправлено чисто административными методами. Свою точку зрения на этот вопрос излагает директор НПООО «Алкид», кандидат технических наук Владимир Сохадзе.

Огульные заключения о падении профессионализма отраслевых предприятий, по мнению Владимира Шалвовича, не совсем справедливы, скорее можно говорить о торможении, снижении темпов развития. Причина тому - недостаточная мотивация строительных организаций к освоению эффективного оборудования и прогрессивных технологий.

- Сегодня некоторые подрядные организации работают «по старинке»: как и 15 лет назад, когда современные рулонные кровельные материалы только появились на рынке, главным символом технического прогресса на кровле остается ревущая пропанбутановая горелка. Мы живем в третьем тысячелетии, а при нанесении полимербитумных покрытий попрежнему в главных ролях - кисть, валик и скребок. И это при том, что стали доступными различные средства механизации (например аппараты Wagner, Graco), значительно увеличивающие эффективность работы и полностью окупающие себя примерно на 25й день их эксплуатации на объекте.

Использование примитивного инструмента для нанесения высококачественных гидроизоляционных покрытий наносит прямой ущерб реализации идеи комплексного внедрения прогрессивных технологий и материалов в отечественной строительной отрасли.

В свою очередь, все, что связано с ремонтом, профилактикой и хранением дорогостоящего оборудования предполагает наличие соответствующей собственной производственной базы. Отсутствие у некоторых предприятий, даже весьма известных в отрасли, такой базы также является причиной торможения их развития.

Думаю, пора пересмотреть устоявшиеся подходы, отказаться от неоправданной экономии и выработать новые решения данного вопроса.

- Можно ли объяснить эффект торможения нехваткой у организаций материальных средств?



- Не всегда. Дело не в нехватке средств - они, скорее всего, есть. Строительная отрасль располагает инновационным фондом, его и следует задействовать для закупки оборудования. В результате будет получен заметный эффект, скажем, 1000 квадратных метров можно будет закрывать за одну рабочую смену вместо четырех.

Необходимо восстановить позитивный вектор развития, чтобы у организаций появилось желание приобретать новые машины, инвестировать в завтрашний день.

К примеру, в составе нашего предприятия функционирует научноисследовательская лаборатория, которую мы постепенно, за счет собственных средств оснащаем необходимым оборудованием - а значит, делаем немалые капиталовложения с очень и очень далекой перспективой. Однако мы осознаем необходимость этих долгосрочных инвестиций в науку, поскольку стремимся развиваться и создавать новые материалы.

По другому пути идут строительные организации, которые опасаются вкладывать деньги в модернизацию - возможно, они боятся рисковать, у них могут быть на то свои причины - но это вовсе не свидетельствует об их непрофессионализме. Поэтому я оппонирую к заявленному вами тезису - «непрофессионализм»

состоит, скорее всего, в торможении широкого внедрения новых прогрессивных материалов и технологий.

Научно-производственное общество с ограниченной ответственностью «Алкид», основанное в 1992 году - первый в Беларуси производитель материалов на основе полимермодифицированного битума для гидроизоляционных и кровельных работ. НПООО «Алкид» неоднократно становилось лауреатом конкурсов «Лучший продукт года», «Лучший строительный продукт года». По итогам 2007 года «Алкид» удостоен почетного диплома «Продукт года» за разработку мастики полимер-битумной холодной «Аутокрин».

Компания - постоянный участник международных специализированных выставок в Беларуси, России, Литве. Продукция предприятия использовалась при строительстве таких знаковых объектов, как Национальная библиотека, Футбольный манеж, республиканские горнолыжные курорты и многих других.

- Возникают ли в связи с этим трудности с продвижением продукции предприятия «Алкид» на белорусском рынке?

- Трудностей с продвижением нашей продукции на рынке мы не испытываем. Наоборот, продукция востребована, так как действующая в республике нормативотехническая база открывает широкую дорогу к применению именно инновационных строительных материалов. Установленные нормы, отвечающие актуальным потребностям современного строительства, позволили нам успешно войти на рынок с нашей новой продукцией - SBSмодифицированными полимербитумными материалами «Аутокрин»® и «Аутофикс». В Беларуси эта продукция пользуется устойчивым спросом, в частности, она вполне соответствует нашим климатическим условиям. Благодаря этому НПООО «Алкид» продолжает наращивать объемы производства в среднем на 20% ежегодно.

- Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития отечественных импортозамещающих производств?

- Любые импортозамещающие производства перспективны, поскольку они не просто создают новые рабочие места для наших граждан, но и открывают поле деятельности для социально востребованных личностей - для эффективного труда за достойную зарплату. Стратегия импортозамещения - это одна из предпосылок расцвета государства. Когда мы отдаем предпочтение своему, а не зарубежному продукту - это яркое проявление личного патриотизма. Но такой выбор возможен только в том случае, если отечественный продукт присутствует на рынке и при этом отвечает всем требованиям к качеству. Конкуренентоспособную продукцию можно изготовить только на современном оборудовании с использованием новейших производственных технологий и сырья. Для этого должны быть созданы благоприятные инвестиционные условия.

- То есть вы считаете, что в деле улучшения инвестиционного климата задействованы еще не все

резервы?

- Условия кредитования предприятия на сегодняшний день чересчур строги. Чтобы получить кредит в банке, нужно предоставить гарантию на 120% заемной суммы. Хотя при наличии 120% финансовых средств предприятие попросту не нуждается в кредите и в состоянии обойтись собственными ресурсами. Поэтому один из механизмов улучшения инвестиционного климата - нормализация условий кредитования. Иными словами, руководитель должен иметь возможность займа на переоснащение хотя бы действующих мощностей, я уже не говорю о средствах, необходимых для создания производства «с нуля». Банки должны более доверительно относиться к предприятиям, обращающимся за кредитом. Разве 10 лет успешной работы - недостаточная гарантия? Ну а 18% годовых способны скорее разорить компанию, чем помочь ей подняться.

- Анализ предложений на рынке показывает, что многие не совсем добросовестные производители и поставщики строительных материалов чувствуют себя вполне вольготно...

- Недобросовестные производители, безусловно, создают немалые проблемы. В частности, они применяют «ценовые соблазны» и, пользуясь абсолютной бесконтрольностью (целый ряд строительных материалов не подлежат обязательной сертификации), находят своего покупателя. Поставщики суррогатной, недоброкачественной продукции серьезно опасаются засветиться при осуществлении масштабных государственных проектов, поэтому больше всего от их деятельности страдают заказчики рядовых «незнаковых» объектов. Хотелось бы, чтобы государство поставило надежный заслон на пути операторов серого рынка, нелегального и полунелегального ввоза и производства строительных материалов сомнительного качества.

- Каким образом возможно на государственном уровне способствовать внедрению новых технологий на предприятиях, а значит, и повышению качества продукции и работ?

- Отношения нужно строить на основе активной пропаганды и поощрения внедрения передового опыта, интенсификации действующих производств, их перманентной индустриализации. У нас в стране достаточно централизованная система управления отраслью, поэтому позитивная пропаганда может быть очень эффективной. Авторитет нашего государства возрастает, а значит, растет престиж государственных выставок и конкурсов качества. Причем конкурсы качества являются не просто публичными мероприятиями, а мероприятиями, приводящими к повышению авторитета их организаторов, победителей и участников. Должен срабатывать олимпийский принцип: уже сам факт участия в профессиональном конкурсе под эгидой Министерства архитектуры и строительства означает, что номинант уверен в своей продукции и достоин доверия потребителя.

Вопрос о повышении эффективности процессов строительного производства чрезвычайно актуален. Предприятия должны сами стремиться к оснащению собственных производств современным оборудованием.

Я уверен, что строительная отрасль способна ответить на критику, прозвучавшую из уст президента страны, внедрением новых идей и нормативов, материалов, технологий и оборудования, что обеспечит интенсификацию всех производственных процессов. Тогда здания будут вводиться в срок, а эффективность капиталовложений многократно возрастет.