

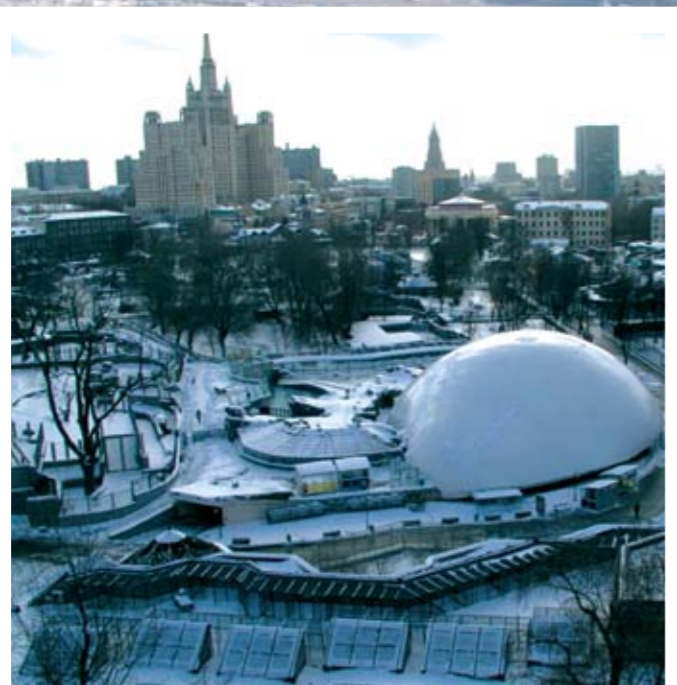


АНДРЕЙ СТОРЧИЛОВ: «КРИЗИС – НЕ МИНУС»



Беседовала Полина ЕРОФЕЕВА

Экономический кризис — это одна из форм перераспределения доходов. Многие компании считают его очень серьезным социально-экономическим толчком для переворота мышления. Сегодня право собственности на те или иные экономические составляющие государства (предприятия, заводы) имеет стойкую тенденцию к перераспределению. Кризис — один из вариантов достижения экономического подъема. Средние строительные компании, которые пытаются производить продукцию в непростых экономических условиях по очень низким ценам, могут быть «взрывоопасны» в финансовом смысле, и с помощью кризиса имеют возможность выйти на уровень очень серьезных корпораций. Используя низкую стоимость того или иного товара, они «растут» и занимают достойное положение на рынке. Своими взглядами на экономический кризис делится — генеральный директор компании VECTOR-M AG Андрей Сторчилов.



— Андрей Дмитриевич, какова сейчас ситуация в сфере спортивного строительства и, в частности, в области строительства быстровозводимых конструкций? Наверняка, Вы почувствовали влияние кризиса.

В условиях кризиса становятся актуальны быстровозводимые металлоконструкции и сооружения на базе воздухоопорных или пневмомодульных конструкций

— Скажу так — в условиях кризиса очень сильно обострилась ситуация, связанная со строительством быстровозводимых сооружений. Это связано прежде всего с отсутствием крупных заказов в части строительства металлоконструкций с большим пролетом и сооружений больших

размеров. Сейчас актуальным становится вопрос строительства либо малобюджетных быстровозводимых металлоконструкций, либо быстровозводимых сооружений на базе, например, воздухоопорных или пневмомодульных конструкций.

Россия обладает серьезным экономическим потенциалом для развития хозяйства и промышленности в целом. Разумеется, кризис существенно повлиял на нынешнюю ситуацию, особенно на рост курса доллара, на уравнивание ситуации между долларом и евро. Кризис, разумеется, приводит к снижению покупательской способности по отношению к дальнейшим заказам, в том числе и в сфере быстровозводимых сооружений. Поэтому в связи с недостатком финансовых средств на российском рынке, в связи с замораживанием очень серьезных ассигнований в области строительства (например, на 30% сегодня снижено в РФ капиталовложение в области строительства) острым становится вопрос «размораживания» строек и выхода из сложных ситуаций за счет строительства быстровозводимых конструкций. В связи с падени-

ем покупательской способности соответственно падает и ценовой предел строительства зданий. Все хотят использовать размеры и площади, которые необходимы для строительства быстровозводимых конструкций и пытаются «малой кровью», малыми финансовыми затратами

решить как сегодняшние проблемы, так и те, которые стояли ранее. И здесь на помощь

У воздухоопорных сооружений огромное количество преимуществ: удобство монтажа и демонтажа конструкции, оперативная транспортировка, быстрый прогрев помещения

приходят воздухоопорные купола и пневмокаркасные конструкции.

— То есть в некоторых областях строительства спортивных сооружений во время кризиса наблюдается подъем?

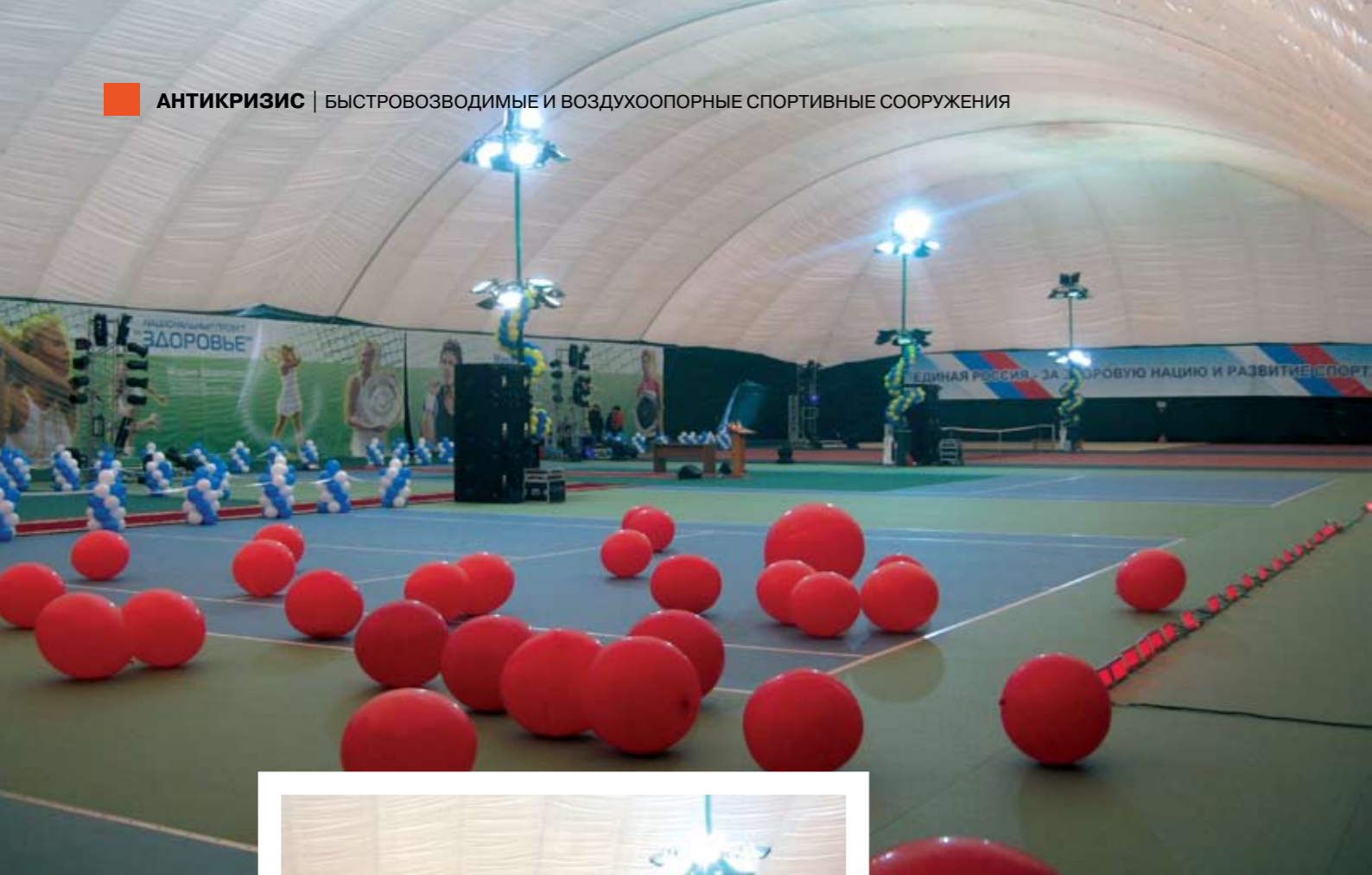
— Да, в некоторых областях строительства спортивных сооружений ситуация по строительству имеет регрессивный характер, тем не менее в области мобильных быстровозводимых пневмоконструкций она становится стабильнее, и на мой взгляд, это подстегивает такие компании, как наша, к более четкому и широкомасштабному производству в области строительства воздухоопорных зданий.

— Что будет дальше?

— За быстровозводимыми воздухоопорными конструкциями серьезное будущее, поскольку у них есть огромное количество преимуществ. Су-

ществует целый ряд факторов. Это прежде всего ускоренные сроки монтажа и демонтажа данных конструкции в целом; оперативная транспортировка товара до места назначения, установка, и т.д. Металлоконструкции же имеют огромные пролеты, большую массу и габариты и требуют больше времени на возведение. Следующий момент — это высококачественный тепловой показатель воздухоопорных конструкций в целом, за счет использования материалов с высокими теплосберегающими свойствами и высокоскоростных тепловых потоков. Ткани использу-





мые нашей компанией имеют противопожарную основу, антигрибковое и антивандальное покрытие. Ряд этих показателей отвечает всем техническим требованиям, особенно касательно противопожарных стандартов.

Кризис как таковой может коснуться строителей и производителей воздухоопорных зданий на общероссийском рынке, но только если на рынке производителей и строителей быстровозводимых конструкций будут затронуты темы, связанные со строительством в целом, с нехваткой финансовых средств. Я считаю, что быстровозводимые, воздухоопорные сооружения и пневмомодульные конструкции — это лучший и наиболее удобный выход для многих российских предпринимателей из данной кризисной ситуации.

Кризис имеет свойство проходить. Определенные моменты, которые в экономическом смысле приводят к спаду, когда-то закончатся. Сейчас непосредственно всем клиентам и всем задействованным бизнес-структурам необходимо четко ставить перед собой задачи по реализации своих решений. Нужно задумываться прежде всего об экономической составляющей всего проекта в целом. Это самое главное в нынешней ситуации.

— Как избежать больших потерь во время кризиса?

— Я уже отмечал, что важны экономическая составляющая, правильный расчет. Нужно брать самые подходящие с точки зрения строительства размеры сооружения, не брать большие пролеты, строить сооружения меньших размеров. Если нет денег для окончательных расчетов, не стоит переоценивать свои возможности в финансовом смысле, не нужно уходить в серьезные проекты, имея все шансы на «заморозку».

Первый момент — оценивайте свои финансовые возможности, второй момент — изучайте, анализируйте ситуацию на рынке и находите для себя более удобный вариант строительства.

Лучше строить на свои деньги. Многие компании попали в ступор именно из-за того, что брали кредиты, и теперь им нужно отдавать проценты, а они нереально растут. Люди влезают в долги, и им приходится порой за копейки продавать свои компании.

Наша компания и до начала кризиса предпринимала определенные шаги. Первый шаг — это поэтапная форма оплаты. Второй — это различные модели и формы кредитования, финансовые взаимодействия по лизинговым операциям — с лизинговыми центрами по реализации проектов строительства воздухоопорных сооружений. Это хорошо тем, что клиент не оперирует своими собственными финансовыми средствами,

а оперирует средствами банка. Срок выплаты финансовой аренды растягивается, допустим, на срок от 3 до 5 лет, с определенным первоначальным взносом. Собственником является банк до полной ратификации лизинговой схемы. Клиент выплачивает поэтапно определенную сумму с процентной ставкой и, соответственно, может оперировать деньгами банка. Это очень удобная форма деятельности, реализации идей, связанных со строительством — в том числе и в период кризиса. Удобна и такая форма, когда фирма-производитель предоставляет свои собственные кредиты на приобретение сооружений с реализацией проекта клиентом в дальнейшем.

— Какие сейчас заказы сходят на нет, а в каких наблюдается рост?

— Если воздухоопорные сооружения по структуре своего строительства, системам доступа, вентиляционного обеспечения и дальнейшей эксплуатации имеют серьезный технический подход со стороны заказчика, то на данный момент, имеется прогрессивная тенденция связанная с реализацией проектов пневмомодульных (пневмокаркасных) конструкций не требующих подготовки фундамента, где роль несущей конструкции выполняют надувные пневмоарки диаметром 65-80 см. Пневмомодульные сооружения выполняются нами полностью герметичными. По своему конструктиву они соединены в единую технологическую линию и представляют собой арочное укрытие различных размеров. Такая «сверхтенденция» связана в первую очередь



допустим, строительство воздухоопорных зданий — это одна из составляющих той задачи, которая стоит перед клиентом. Он сначала думает о формировании теннисных площадок или спортивных универсальных покрытий, а потом уже думает о строительстве здания. Я не затрагиваю это понятие в более широком смысле.

Считаю, что антикризисная программа должна разрабатываться людьми, конкретная деятельность которых, например как вариант, вращается вокруг сфер роскоши, которые, к примеру, занимаются автомобилестроением или продажей этого продукта конечному покупателю а не

Экономический кризис для некоторых — упадок, а для некоторых — очень серьезный подъем. В самую последнюю очередь кризис коснется производства

с быстротой монтажа такой конструкции, с соразмерностью проектов от 15 до 450 кв.м., удобством транспортировки, упрощенной технологией эксплуатации и т.д. На монтаж воздухоопорного сооружения требуется 6–7 дней. А пневмомодульная конструкция устанавливается в течение 30–40 минут.

— Необходима ли строительной компании антикризисная стратегия?

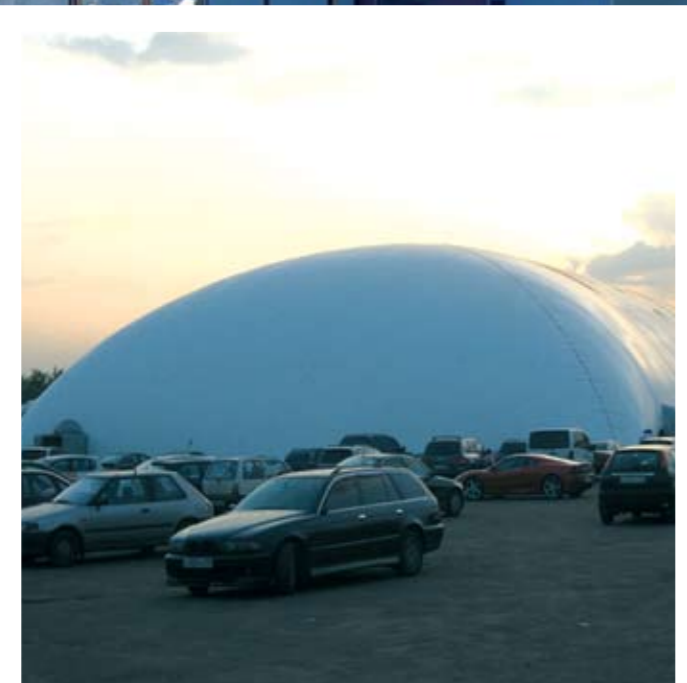
— Мы являемся производственной группой. В самую последнюю очередь кризис коснется производства и в области проектирования и строительства быстровозводимых конструкций в частности. Есть такие жизненные моменты, которые будут актуальны всегда — например, продукты питания, сфера услуг какого-либо рода. Спорт, занятия спортом особенно в коммерческом направлении — это одна из форм услуг. То, что касается сопровождения этой услуги —

с соотношением к социальной общности в целом. Экономический кризис для некоторых — упадок, а для некоторых — очень серьезный подъем. В случае с нашей компанией мы не думали над созданием какой-то антикризисной программы. Даже если ситуация с рынком усугубится, что маловероятно, это может привести к сокращению рабочих мест, понижению уровня заработной платы.

— Кстати, нужно ли разрабатывать кадровую стратегию?

— Кадровая стратегия не особенно актуальна для таких производственных циклов, как у нас. Мы изначально, подходили к этому вопросу экономически стабилизационно.

Мы всегда смотрим на уровень прибыли предприятия и на уровень реализации наших проектов. Если в конечном итоге произойдет понижение спроса на наши конструкции (хотя могу прогнозировать, что этого не произойдет),



ственные проекты на базе армированных тканей и не поставляют его за рубежа.

Можно экономить на себе, при этом мы не «трогаем» потребителя. Мы используем свой собственный производственный потенциал: например, раскроечные цеха, свой автотранспорт, на нашей базе стоят четыре станции порошковой покраски и мы сами окрашиваем все свои изделия.

— Чего ожидать от государства в период кризиса, особенно в сфере законопроектов или существующих нормативных документов для строительной отрасли?

— Мы основываемся на существующих законах. Что касается введения новых, я не думаю, что сейчас, в период кризиса, когда определяются его рамки до конца 2009 года, будут внесены какие-то нормативные акты, касающиеся сегодняшнего положения. Возможно, Правительством РФ будут введены какие-то антикризисные программы, но они коснутся экономики в целом — стабилизации рубля, повышения заработной платы. И это коснется не только производителей и строителей.

Возможно, будут какие-то еще связанные моменты. Например, хотелось бы услышать о факторах, связанных с поддержанием сфер малого бизнеса — об общедоступных минимальных процентных кредитах для предприятий, которые занимаются производством и строительством.

По большому же счету, все уже было ранее разработано, велосипед изобрести невозможно. Сейчас главная задача стоит не в надежде на государство, а в собственном укреплении, в способности представить продукт наивысшего качества, чтобы клиент понял, что он потратил свои деньги, которых сейчас ему тоже не очень хватает, на качественный продукт. Вот что самое важное. От этого будет зависеть работа последующих клиентов и заказчиков.

— Можно ли было спрогнозировать кризис заранее и подготовиться к нему?

— Можно было. Надо всегда выводить основные финансовые средства из-под удара банковских структур. Наиболее актуальным является обналживание финансовых средств. Большая масса наличности на руках, возможно, каким-то образом и спасла бы ситуацию на рынке. А на данный момент в общем-то многие счета производственных структур заморожены, в том числе и в области строительства. В связи с этим происходит нехватка финансовых средств. Очень многие активы, в том числе и кредиты, отозваны, особенно европейскими банками. Финансовые структуры уповают на государство. Мы же, строители, не замыкаемся на банковские структуры.

то мы сохраним основной костяк, состав самых главных и опытных инженеров в структуре компании и не позволим, чтобы нас настигло расформирование всего предприятия. Жертвовать тем или иным специалистом мы не вправе, тем более учитывая нынешний дефицит кадров на рынке трудоустройства. На самом деле я не думаю, что Россия будет подвержена слишком серьезным экономическим колебаниям в сфере спортивного строительства.

— На чем могут экономить в период кризиса покупатели и производители?

— С точки зрения покупателя, здесь есть очень серьезное поле деятельности. Существуют эконом-проекты, когда и качество не ухудшается, и цена достаточно демократичная — одно и то же здание с перекрытием одной и той же площади может стать дешевле в полтора раза безо всякого ущерба. Можно предложить одно и то же сооружение с использованием экономичных стабилизирующих моментов для формирования конечной цены. Есть возможность создавать не двуслойное сооружение, а однослойное, производить монтаж не стационарных приточных вентиляционных устройств, а мобильных дизельных устройств. Также можно затронуть вопросы, связанные с более экономичным освещением воздухоопорного здания, формированием фундамента и вариантов крепления.

Всегда можно правильно экономить деньги клиента. Это касается производственных фирм, которые сами производят оборудование и соб-

Банк является нашим доверенным лицом, в нем хранятся наши финансы, он проводит все операции по передвижению финансовых средств.

Кризис коснулся не только России, прежде всего это мировой экономический кризис. Доминанта здесь — США, которые произвели эмиссию ценных бумаг в виде доллара и распространили

точно сосчитать экономическую составляющую в тот или иной финансовый год, какова будет прибыль предприятия с учетом прошлых продаж, с учетом тенденций развития данного вида зданий и ставить определенную процентную составляющую и на нее ориентироваться. Маркетинговый анализ позволяет выработать опре-

Анализ рынка, его изучение предопределяет главенствующие компании в той или иной области

по всему миру. Нас кризис едва коснулся. Я считаю, что экономически выгодными на данный момент являются Россия и Китай. Россия со своими национальными запасами, а Китай — большими человеческими ресурсами.

— Каковы Ваши личные прогнозы в отношении кризиса?

— По сравнению с другими странами, Россия более экономически стабильна. Мой прогноз — 5 месяцев, максимум 6. Но не год. Мы сможем стабилизироваться. У России есть серьезные экономически стабильные конгломераты, монополии на территории Сибири, которые не позволяют нам уйти в критичное состояние.

— Что касается маркетинговых позиций во время кризиса, как их надо выстраивать для оптимального функционирования строительной компании в таких сложных условиях?

— Анализ рынка, его изучение предопределяет главенствующие компании в той или иной области. Например, возьмем отрасль воздухоопорных зданий. На данный момент я считаю, что по обороту финансовых средств доминируют определенные компании. Мы знаем, какова экономическая составляющая, какую долю занимают воздухоопорные здания нашего производства с общей продажей воздухоопорных куполов в целом по России. Например, у нас два завода — на территории России и в Украине. И я могу

деленную стратегию. С ее помощью можно было бы вообще спрогнозировать, что произойдет в мире быстровозводимых конструкций.

Если бы 2–3 месяца назад кто-то сказал о том, что такого-то числа будет кризис, тогда можно было бы все спрогнозировать заранее. Например вам сказали что начался кризис и денег нигде нет. Тогда вы начинаете думать — вот есть металлоконструкция, которая стоит 12 млн. долларов. Но есть и альтернатива — выход на другие направления. Воздухоопорная конструкция этих же размеров с этими же функциональными данными по теплосбережению будет стоить 2 млн. долларов.

— А что скажете о преолимпийской ситуации в Сочи? Многие боятся строить.

— Если говорить о нашей компании, мы будем ставить в Сочи воздухоопорные сооружения. Уже есть планы, проекты, перспективы. Я не думаю, что задача, связанная с приемом гостей и устройством олимпийских игр провалится. Этого не произойдет ни в коем случае.

Могу сказать одно — мы жили в разных условиях и уже переживали кризисы. Вспомните те же 90-е. Ничего страшного не случится. Думаю, знающие бизнесмены примут экономически правильные решения, и приоритеты возьмут свое действие. ←←

