



Татьяна Гурова

Импортировать строительные материалы в Россию стало невыгодно

«Слова “кооперация” и “качество” упоминаются в сто раз реже, чем слово “конкуренция”. А надо, чтобы в сто раз чаще. Тогда начнется изменение сознания. К сожалению, этого не происходит» — интервью с президентом компании «Техноколь» Сергеем Колесниковым

В одном из майских номеров мы опубликовали статью под полуоптимистическим названием «Дождались?», где указывали на наличие, как говорят математики, необходимых условий для старта экономического оживления. Более того, мы настаивали на том, что эти условия, а именно накопление больших объемов свободной ликвидности у хозяйствующих субъектов, и есть начало оживления. Свободные деньги начинают так или иначе перетекать в рост инвестиционного спроса и в инвестиции, и это слагом в несколько месяцев даст ощутимый рост темпов роста экономики.

Многие восприняли эти утверждения как избыточный оптимизм. Однако **Сергей Колесников**, президент компании «Техноколь», одного из лидеров на рынке производства строительных материалов, подтверждает такого рода наблюдения. Как он говорит, все даже лучше, чем пишут в газетах. Компания Колесникова сейчас открывает и готовит к запуску сразу несколько заводов по всей стране. Однако чтобы таких компаний стало больше, исчезли сомнения в оживлении, а рост стал уверенным и продолжительным, не хватает достаточных условий. Их г-н Колесников формулирует как стремление к кооперации хозяйствующих субъектов, включая

правительство и всевозможные ведомства власти. «Для того чтобы создать большую добавленную стоимость и быть богатыми, нам нужна не конкуренция, а кооперация», — говорит он.

— Последние июньские данные показали, что начинается оживление экономики. Данные касаются удовлетворенности промышленников спросом, роста спроса на электроэнергию, на перевозки и так далее. Ваше текущее состояние подтверждает начало оживления?

— Первое полугодие мы закончили очень хорошо. В натуральных показателях в среднем мы растем на 8–9 процентов, а по некоторым видам продукции темпы роста двузначные. Я полагаю, что основной вклад в рост дает экспорт. На российском рынке продажи у нас плюс-минус около нуля. Хотя июньские данные показывают, что продажи внутри России были даже лучше, чем в мае.

— С чем это связано? Начался какой-то инвестиционный рост, найдены новые каналы сбыта, рыночные ниши?

— Вы знаете, сильные игроки — ЛСР, «Мортон», другие крупные компании — в целом чувствуют себя хорошо. У них есть проблемы, но не более того. Спрос есть, и очень сильный. Мы никогда не были сильны в B2C, а сейчас вышли на этот рынок и видим двузначный рост компании на рынке розницы. Здесь мы действительно сделали гигантский скачок и планируем на ближайшие три-четыре года двузначные темпы роста. Мы сегодня работаем плотно только с десятком сетями из 30–50 возможных, и это огромный потенциал. Плюс, как я уже сказал, продолжается рост экспорта. За счет слабого рубля мы видим свои возможности и в Германии, и в Голландии. Раньше мы об этом и не думали. Единственное, что сдерживает, — рост тарифов на транспортировку. Раньше страна экспортировала по трубам, а импортировала машинами, поэтому обратный транспорт был дешевый. Сейчас, поскольку и экспорт по трубам, и импорт упали, тарифы из Германии в Россию и из России в Германию стали примерно одинаковыми. Это немного сдерживает, но в целом ситуация, наверное, даже лучше, чем пишут в газетах.

Да, еще третий фактор: мы «дожали» последние остатки импорта. Он и был небольшой, но сейчас мы и его вытеснили. Импортировать такие строительные материалы, как производим мы, в Россию стало невыгодно.

— Ваша отрасль становится чистым экспортером?

— Импорт доминирует в нише отделочных материалов: плитка, сантехника. Это тот сегмент, где есть что подтягивать, а в «обществе» российские производители весь импорт «съели».

— Вы запустили сейчас целый ряд проектов и готовите к запуску новые заводы. В частности, наш корреспондент был на запуске заводов по производству PIR-материалов. Многие заводы, насколько я понимаю, запускаются с избыточными мощностями, то есть вы рассчитываете на дальнейший рост?

— Есть три обстоятельства, которые позволили нам принять такое решение. Первое: мы изучаем историю рынков Европы и Америки и начинаем внедрять более современные материалы. Поначалу мы копировали самые простые материалы. Потом у нас появилась осознанность, мы стали внедрять инновации в рецептуру и продукты, исходя из наших знаний, нашего климата, наших технологических решений. По некоторым видам продукции — битумные материалы, каменная вата, экструзионный пенополистирол — степень инновационности у нас уже высокая. Но в других областях мы опять начинаем копировать. PIR-материалы занимают большую долю на рынке плоских кровель в США и в Европе. Теплопроводность у PIR

два раза выше, чем у каменной ваты, в полтора раза выше, чем у экструзионного пенополистирола и пенопласта. Это значит, что даже тонкий слой пенополиизоцианурата дает замечательные свойства по теплоизоляции. Во-вторых, это экологичный материал. В-третьих, он очень легкий, плотность у него невысокая — 35 килограммов на кубический метр. Четвертое, у него очень высокая механическая прочность. По нему можно спокойно ходить. И так как наша компания — один из лидеров на рынке кровли и теплоизоляции, мы не могли пройти мимо этого продукта. Мы закладывали решение в 2012–2013 годах, когда этого кризиса не было, и мы были оптимистичны и заложили максимальную производительность, думая, что загрузим мощности сильнее. Пока мы реализовывали проект, ситуация изменилась. Но наша компания привыкла доводить решение до конца. Однако если бы мы сейчас принимали решение, скорее всего, мощностей было ровно в два раза меньше.

— Я от вас не в первый раз слышу, что, может быть, стоило быть более осторожными, но потом оказывается, что все нормально.

— Люди, принимающие решения, существа эмоциональные, и я не лукавлю, когда говорю, что если бы мы решали это сейчас, то заложили бы меньшие объемы. С другой стороны, мы сейчас вполне начинаем понимать, что такое цикличность. За десять лет мы переживаем в России не один подъем и не одно падение. За резким падением спроса следует взрыв: один процент роста экономики дает три процента роста обществу.

— То есть вы рассчитываете, что загрузите этот завод PIR?

— Да. Этот продукт мы в любом случае должны были сделать. Вопрос, когда и какой мощности. Мы решили в этот раз сократить эволюционный путь и сразу поставили самые современные и самые мощные технологические линии. За это придется платить. Мы три-четыре года будем иметь незагруженную линию. Но как только выйдем на полную загрузку, все эти решения очень быстро окупятся.

— Вы рассчитываете на полную загрузку в России?

— Ну, сорок шесть раз у нас это получалось, почему не получится в сорок седьмой раз?

— Вы привезли этот продукт из США, и, по-видимому, он как-то связан с вполне определенной строительной культурой. Он предназначен скорее для частного сектора или для корпоративного?

— PIR одинаково интересен как для подрядчиков, занимающихся строительством офисов, жилья и предприятий, так и для тех, кто строит частные дома, поскольку этот утеплитель может применяться для крыш, фасада, стен и для внутренней изоляции. Его даже можно использовать в качестве декоративного материала. Мы и такие решения будем сейчас прорабатывать. Плюс мы видим возможность сделать из него шумоизоляцию для вентиляционных коробов. И это хороший материал для холодильников, как промышленных, так и непромышленных.

Что касается культуры строительства, то этот продукт на самом деле легче применять, чем многие другие строительные материалы, поэтому, я думаю, он строителям понравится. Единственная «засада» здесь — неразвитость химии. Но, думаю, наш проект станет еще одним аргументом в пользу строительства «Сибуром», «Еврохимом» либо другими химическими компаниями заводов по производству MDI (это основное сырье для производства полиуретанов). Наша компания плюс, скажем, «Фомлайн» могут потреблять до 100 тысяч тонн MDI. Пока нас не устраивает полиол, то, что производится в России. Но как только качество полиола повысится, мы заменим импортное сырье на российское. Инвестиции в MDI серьезные, но, насколько я знаю, «Еврохим» думает о MDI. Это та самая кооперация, которая должна приветствоваться правительством.

— Ну, она и приветствуется. Я сейчас довольно часто слышу, что Минпромторг активно включается в создание производственных цепочек.

— Я только «за». У нас всегда в экономической политике было одно слово — «конкуренция». Но кроме конкуренции еще и кооперация. И сложные изделия создаются не за счет конкуренции, а за счет кооперации. Конкуренция не сделает нас богатыми. Скорее она упростит наше производство: будут добываться только нефть и газ, торговать будем только сигаретами, и все. В этом сложном мире именно кооперация, высокая добавленная стоимость сделают нас богатыми, состоятельными людьми. Часто говорят, что конкуренция сделает все дешевле. Это не так. Кооперация и качество более важны для технологически сложной продукции.

— Мне кажется, что сейчас Минпром склоняется именно в эту сторону...

— Хорошо бы, но об этом мало кто говорит. Возьмите «Ведомости», возьмите «Эксперт», возьмите все выступления первых лиц государства. Слова «кооперация» и «качество» упоминаются в сто раз реже, чем слово «конкуренция». А надо, чтобы в сто раз чаще. Тогда начнется изменение сознания. К сожалению, этого не происходит.

— Раз вы об этом говорите, значит, вы знаете, как перейти к такому изменению сознания.

— На самом деле не я знаю. Эту книгу написал 66 лет назад основоположник японского экономического чуда американский специалист по качеству господин Деминг, который был одним из основателей системы качества, которая в 1960–1970-х годах возымела очень сильное воздействие в Японии. О кооперации там было написано и о качестве. Это была одна простая идея, которая была подхвачена каждым директором, каждым министром и всем правительством Японии. Я ничего нового не говорю.

— Сейчас о кооперации на уровне предприятий разговоры идут достаточно широко, потому что предприятие вынуждено этим заниматься. Но вы хотите большего, вы хотите, чтобы этот подход распространялся на уровень менеджмента всей экономики, то есть на уровень правительства.

— Первая ласточка появилась. Недавно было принято постановление о создании правительственного проектного офиса, который возглавляет Дмитрий Медведев. Я думаю, что это первая ступень. Любая кооперация имеет цель. Цель, естественно, более сложная, чем просто регулирование. Цель — создание каких-то сложных продуктов. Цель конечна, специфична, точно определена, измерима, достижима, связана во времени, и, соответственно, задача проектного офиса не может быть стандартной. Поэтому, на мой взгляд, создание проектного офиса подтолкнет ведомства к тому, чтобы кооперироваться для достижения государственных задач.

— То есть функционал проектного офиса — разработка метода межведомственной кооперации?

— Я думаю, что проектный офис, где будет прописано, кто, когда, за какие деньги, ради достижения каких целей что именно должен сделать, будет подталкивать федеральные органы власти к взаимодействию для достижения поставленных задач.

— В каждой отрасли мы видим отсутствие технологической цепочки. Слишком много импорта на стадии сырья и полуфабрикатов. И кажется, что главная задача межотраслевого взаимодействия заключается в восстановлении технологических цепочек. Разве нет?

— Совершенно верно. Издесь важны четыре вещи: постановка целей, качество, кооперация, затраты. Все министерства, ведомства, агентства должны подчиниться этой парадигме. Хватит говорить о свободе слова или о конкуренции, которая нас спасет, или о либерализации. Это пустые слова, потому что по большому счету нам требуется дешевая качественная машина, дороги, самолеты, и мы это можем создать, и там совершенно другой уровень абстракции, другие инструменты управления, другой тип мышления, отношений, связанных с достижением цели.

Правила территориального планирования

— У вас целая серия новых заводов в Хабаровске, Ленинградской области, в Казахстане, Челябинске. С точки зрения территориального планирования как вы выбираете место?

— Строительство — это как хлеб, который требуется везде. Поэтому мы выбираем очень просто: численность населения, платежеспособность и транспортная логистика. Транспорт оказывает серьезное влияние на стоимость, поэтому мы разбрасываем свои мощности равномерно по всей территории, где работаем, от Хабаровска до Милана. Наши предприятия находятся в шести странах, и в зависимости от плотности рынка расстояние между ними от 300 до 1000 километров.

— А рынок везде универсальный по качеству спроса?

— Рынок меняется от страны к стране. И даже внутри страны меняется в зависимости от климатических особенностей. На севере одни продукты употребляют, в Краснодарском крае — другие. Но производственные линии готовы делать и то и другое, они универсальны, а продукты разные.

— И никакие другие обстоятельства вроде дружественной политики властей, которым нужно создавать рабочие места, на ваши решения не влияют?

— Это вторично. Понятно, что есть возможность выбирать. И, например, в Центральном регионе мы можем быть в Рязанской, Владимирской, Ярославской, Тульской, Калужской и других областях, но этот выбор случайный.

— Сейчас все борются за инвестиции. Для вас как хорошего инвестора нет ярмарки предложений со стороны регионов?

— Действительно, за последние полтора-два года я получил от и субъектов федерации столько предложений, сколько не получал предыдущие двадцать лет. И большинство регионов предлагают очень хорошие условия. Они стали примерно одинаковыми — льготы по налогу на прибыль, льготные налоги на землю, имущество. Иногда обещают субсидии на проведение коммуникаций, но лучше, чтобы они у них уже были, потому что субсидии, на самом деле, не всегда все возвращают. Но в целом субъекты федерации очень хорошо относятся к инвесторам. И последнее наше строительство показывает, что губернаторы очень вовлечены. В частности, в Ростовской области, губернатор Василий Юрьевич Голубев лично помог нам убрать знак об ограничении провоза грузов весом свыше семи тонн. Дорожники поставили знак «семь тонн» и собирали деньги между федеральной дорогой и нашим заводом. Приехал губернатор, и дорожный знак ограничения веса транспортного средства убрали.

— А завод в Челябинске ориентирован только на Уральский регион?

— У нас два сильных региона — Центральный и Уральский. между ними полторы тысячи километров спроса. И у нас есть продуктовые линейки. Каждый первый завод в этой линейке мы строим в центре, потом на Урале, потом в Сибири, потом на Юге, потом на Северо-Западе. Если опыт в центре показывает, что спрос на продукцию есть, и мы видим возможности импортозамещения, то мы двигаемся дальше. Если наш завод по PIR-материалам в Рязани покажет наличие спроса, то следующий завод мы построим на Урале. И дальше будем двигаться на восток, на юг и на северо-запад.

— То есть все новые заводы — петербургский, хабаровский и в Татарстане — они все с новым продуктом?



— Нет, продукты разные. В Челябинске мы выходим с продуктом относительно новым. Это монтажная пена, ее производим совсем недавно. Раньше было очень много импорта. Теперь мы видим возможность его заместить. В Казахстан войдем с нашим основным продуктом — каменной ватой. Просто от Челябинска до Алма-Аты две с половиной тысячи километров. Плюс мы видим возможности из Алма-Аты экспортировать продукцию в Китай и в другие азиатские страны: Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан, даже в Афганистан и, может быть, в Пакистан.

— *А завод в Ленинградской области ориентирован на европейский рынок?*

— Там удобно подстроить продукцию для стран Балтики и Финляндии, дальше тяжело.

— *Финляндия вас покупает, несмотря на то что она сама лидер в строительной индустрии. За счет себестоимости?*

— Наши преимущества все очевиднее с каждым годом. У нас высокое качество. Притом что производственные издержки в России, особенно после девальвации, стали, конечно, в пользу российского производства. «Против лома нет приема». Когда ты имеешь гэп в ценах больше 20 процентов, то многое становится доступным. Вот недавний пример. Польские производители, получив «подарок» в виде большого экспорта из России, построили завод в Бресте, чтобы экспортировать в Польшу.

— *По итогам прошлого года доля экспорта в выручке у вас составляла примерно 15 процентов. Насколько быстро она растет?*

— Я думаю, что каждый год она будет прирастать на один-два процентных пункта.

Экономическая политика для промышленника

— *Недавно вам удалось пролоббировать ускоренный возврат НДС по экспортным контрактам. Вы занимались этим многие годы, и недавно был подписан соответствующий указ.*

Любая кооперация имеет цель. Цель конечна, специфична, точно определена, измерима, достижима, связана во времени. Поэтому создание проектного офиса подтолкнет ведомства к тому, чтобы кооперироваться для достижения государственных задач

— Мы рады, что законопроект принят, но надо посмотреть, как закон будет работать. Сейчас, очевидно, есть проблемы с бюджетом, и понятно, что поставлена задача бюджет собирать, поэтому игроки стали относиться к друг другу жестче. Надо посмотреть на правоприменение, месяцев шесть-восемь.

— *Сейчас много говорят о поддержке несырьевого экспорта. У вас как активного экспортера есть еще идеи, что можно улучшить, чтобы простимулировать рентабельность несырьевого экспорта для российских производителей?*

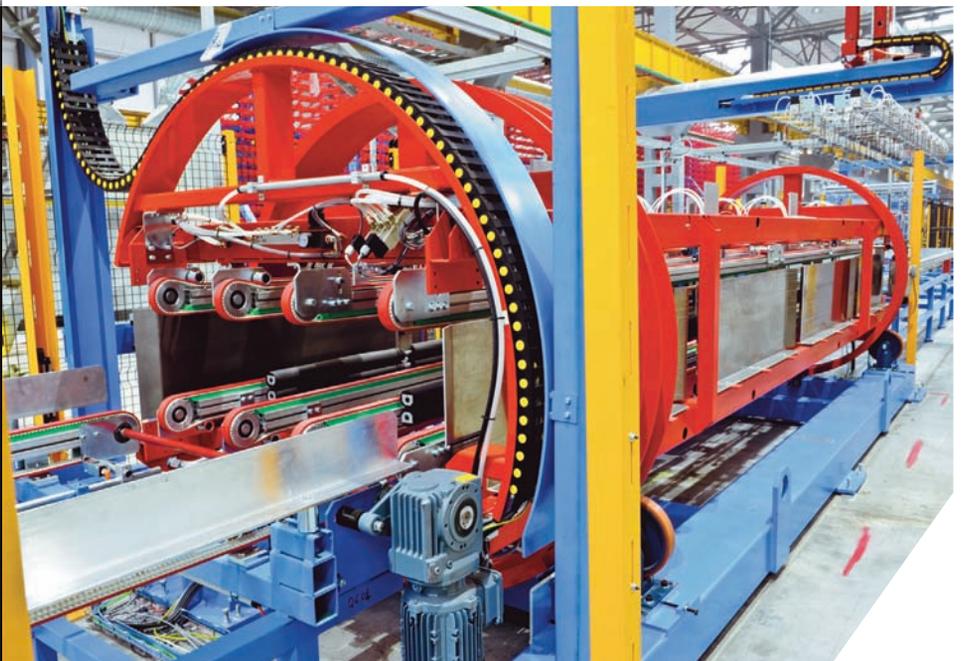
— Есть. Смотрите, какая ситуация. Когда я экспортирую товар из Италии в Марокко, например, я подписываю соглашение об отсрочке платежа. Мы приходим в страховую компанию — «Гермес», «Кафас» — и получаем страховку на 85 процентов суммы. Отгружаем товар, проходит два месяца, клиент не платит. Мы идем в страховую компанию, и она возмещает деньги. Мы теряем всего 15 процентов.

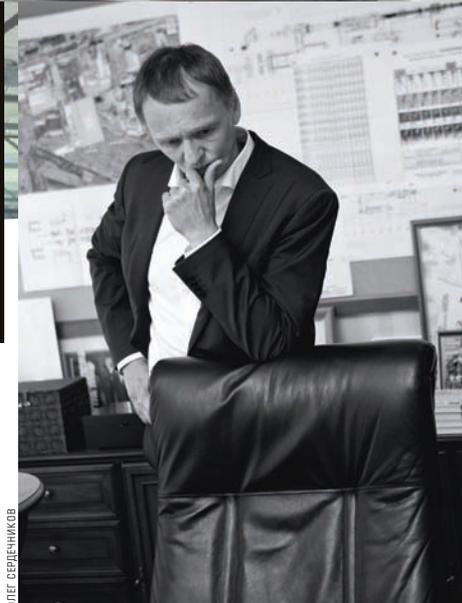
В российской практике не так. Мы подписываем контракт с той же компанией из Марокко. Точно так же в страховой компании мы страхуем 85 процентов и получаем их, если клиент не заплатил. Но история не закончилась. Приходит валютный контроль и говорит: у вас 100 процентов неполученной выручки, их надо компенсировать. И получается, что у меня не 15 процентов убытка, как в Италии, а 115.

— *Почему 100 процентов неполученной выручки? Вам же страховая вернула.*

— Читайте закон о валютном контроле. Если вам не вернут валютную выручку, дебиторка считается просроченной. И вы должны заплатить 100 процентов штрафа, так как государство не получило назад валюту. Да, в судах вы сможете доказать свою правоту, но это дополнительные затраты. Это значимая проблема, и иногда легче товар из Италии экспортировать, чем из России.

Как это исправить? Можно сделать следующим образом: если российские поставщики при экспорте получают страховки в современных страховых учреждениях, то возврат по страховке приравнивается к получению валютной выручки. Конечно, могут возникнуть злоупотребления, но я не думаю, что компании массово будут участвовать в незаконных схемах. То есть надо убрать стопроцентный оборотный штраф при экспорте из России, если дебиторка была застрахована в страховой компании и оплачена. В конце концов, государство должно допускать определенный риск.





ОЛЕГ СЕРДЕННИКОВ



— *Трудно понять, почему такие поправки не возникают автоматически, если ситуация изменилась.*

— Фактически мы опять возвращаемся к началу разговора: каждое ведомство работает в рамках своих функций, не обращая внимания на приоритеты и основные цели. Да, проблема со страховкой больше всего мешает маленьким компаниям. Но есть такое понятие, как энергия выхода электрона (микрочастицы). Чем выше барьер выхода, тем большую энергию электрону нужно иметь. Все барьеры можно преодолевать, просто количество экспортирующих компаний ограничивается высотой барьера. Если снизить барьеры, выхлоп будет сильнее. Больше количество участников сможет экспортировать с меньшими штрафами. Понятно, что не вся экспортная выручка вернется. Может, страховые компании будут какие-то левые. Здесь есть риск. Но есть и освобождение энергии, и рост экспорта. Не мне судить, но опыт Европы показывает, что европейцы пошли по такому пути: если страховка покрыта, компании наказывать не за что. И Германия, Италия — очень активные экспортеры.

— *Комментируя предложения Столыпинского клуба, вы высказались за необходимость снижения размеров страховых взносов как приоритет политики роста, даже за счет некоторого увеличения НДС. Вы один из немногих, кто так думает. Почему?*

— Я просто считаю. В бизнесе, которым мы занимаемся, зарплата составляет от 40–60 процентов затрат. И так много у кого. Поэтому многие бизнесы не могут стартовать просто потому, что, если вы половину затрат бизнеса облагаете 30-процентным налогом, бизнес понимает, что он не выплывет. Сидят сто человек, они считают, и при условии 30-процентных страховых взносов только трое примут решение начать бизнес. НДС меньше интересует при принятии решения. Если мы говорим, что страховые взносы будут не 30 процентов, а 15 процентов, из ста человек уже не трое примут решение о начале своего дела, а тридцать. Тридцать человек начнут активную экспансию, создадут рабочие места, будут что-то производить. Страховые взносы — это крайне важная точка принятия решения. Кстати, у правительства есть собственный хороший пример — ИТ. Для них сделали ставки меньше, 7 процентов вместо 34, и смотрите, как в последние годы айтишники «выстрелили». Россия стала на семь миллиардов долларов экспортировать ИТ-технологии, а там всего 300 тысяч человек работает. Это идеальный пример. Освободите людей, дайте им возможность делать, и они начнут создавать рабочие места.

Второй момент: у нас очень много иждивенцев. Из 140 миллионов у нас 65 миллионов иждивенцев. Это дети, старики,

Динамика основных показателей «Технониколь»



Источник: компания «Технониколь»

пенсионеры. Еще 15 миллионов бюджетополучателей. У нас малое количество людей, создающих продукты. Надо признать: либо весь корабль не сдвинется с места, либо надо его облегчить, чтобы он разогнался. Пока этого не происходит, и в итоге мы имеем большую скрытую безработицу, снижена экономическая активность, только два процента молодых людей хочет заниматься бизнесом. Почему? Все это связано с тем, что на оплату труда навесили очень много налогов. Труд надо освобождать, а облагать добавленную стоимость. Если мы хотим увеличить экономическую экспансию, если мы хотим создать рабочие места — нужны прямые действия. Надо снижать налогообложение на труд, тогда вырастет спрос на труд. Рост спроса на труд приведет рано или поздно к росту его стоимости. Рост стоимости приведет к конечному росту потребления. А с другой стороны, бюджет нужно балансировать, и, если честно, задача эта не из простых.

— *Англия сразу после брексита собирается уменьшить корпоративный налог с 20 до 19 процентов. У них реакция мгновенная, и это попытка оставить у себя бизнес.*

— У Англии есть одно преимущество перед Россией: их валюта конвертируемая. Британское правительство обладает огромным потенциалом доверия и низкой стоимостью заимствования. В этом смысле их правительству чуть легче, чем нашему. Наше правительство не может занять так много денег под такие процентные ставки, британские ставки — 0,8–1,5 процента, а на наши ОФЗ — 8 процентов. Стоимость обслуживания долга для нашего Минфина фактически в восемь раз дороже, чем для британского. В этом смысле жизнь российского Минфина в восемь раз сложнее.

— *Есть еще что-то, что, на ваш взгляд, может поддержать начинающийся естественный рост экономики?*

— Остается очень важным вопрос о снижении административного давления правовой системы. Осенью предстоят серьезные дебаты по поводу нового административного кодекса. Мое личное мнение, что если его примут в том виде, в котором прошло первое чтение, то это будет значительно больший административный пресс на бизнес.

Кроме того, инфраструктура. Инфраструктуры нет ни федеральной, ни областной.

— *Вы имеете в виду дорожную?*

— В первую очередь дорожную, на втором месте зона для строительства предприятий. Я во многих областях был, но по-прежнему Елабуга the best. Они то, что говорят, то и делают. Приезжаешь и получаешь всю инфраструктуру. Остальные об этом заявляют, некоторые действительно хотят сделать, но в силу отсутствия денег слова часто не подкрепляются реальной инфраструктурой. Я никого не виню, у всех есть свои ограничения, особенно большой дефицит сейчас в областных бюджетах. Поэтому инфраструктура, инфраструктура и инфраструктура.

— *Мы опять вынуждены касаться вопроса заимствований государства, областных бюджетов. Денег-то нет. Это замкнутый круг получается.*

— Кто-то должен его разорвать и, думаю, в этом должны принимать участие не только губернаторы, но и федеральные власти, отчасти даже и бизнес.

— *Что вы имеете в виду, говоря про бизнес?*

— Дороги — это только федеральные деньги. А в других случаях, если нет денег, нужно давать правительственные или областные гарантии по субсидиям. Тогда у бизнеса будет возможность построить за свои деньги инфраструктуру. Но очень важно понимать, что в половине случаев эти субсидии — обманка. Инвестор не получает денег. Это очень подрывает доверие. Вы подписали контракт по субсидиям и будьте добры в конце инвестиционного цикла деньги вернуть. Понятно, что сейчас денег нет, но мы сталкиваемся с тем, что на словах обещают, договоры подписывают, а когда ты приходишь за субсидиями, находят две-три запятые, цифры неверные, из восьми налогов, перечисленных в договоре о субсидиях, находят невыполнение по одному, притом что общая сумма уплаты налогов выше плановой, и отказывают в субсидиях. Ничего страшного не случится, но доверие подрывается. А любой бизнес, любая созидательная вещь, построены на доверии. Если нет доверия, ничего не будет. В фундаменте лидерства лежит доверие. Если его нет и лидер не обладает этим фундаментальным качеством, тот порочный круг, о котором вы говорите, порвать нельзя. Кто-то должен взять на себя эту функцию. Если лидер сказал, это должно быть сделано, в противном случае получается опять по Черномырдину «хотели как лучше, а получилось как всегда». Кроме того, областные чиновники любят ссылаться на правоохранительные органы, чиновникам проще не выполнить обязательства, чем проявить инициативу и отвечать. Прокуратура боится областные чиновники, и этот аргумент часто используется при подписании нужных бизнесу документов в «последний день по регламенту». Коррупцию можно увидеть во всем.

— *Возвращаясь к дорогам, вы сейчас уже готовы вкладывать деньги в строительство дорог при определенных условиях?*

— Нет, дороги потянут только «федералы». Для бизнеса это неподъемная вещь. У нас есть два примера ГЧП в дорожном строительстве — дорога до Шереметьево и вторая в Одинцово. Других таких проектов дорог в России я пока не знаю.

— *Так они же пусты, эти дороги.*

— Ну вот вы сами и ответили на этот вопрос.

— *Вы строите новый завод в Хабаровске. Насколько активно там улучшается бизнес-среда и насколько чувствуется спрос со стороны Китая?*

— Инфраструктура там развивается, но хотелось бы быстрее. И для того, чтобы получить разрешение на пуск завода, нам по-прежнему нужно провести водовод. А чтобы провести водовод, нужно получить какую-то бумажку. Чтобы получить бумажку, нужно идти к заммэра. Вообще говоря, очень много действий связано с получением бумаг. Мы не всегда получаем поддержку снизу, мы обращаемся наверх и через верх пытаемся эту проблему решить. Надеюсь, к концу августа решим. Проблема документооборота и бюрократии по-прежнему актуальна. Не знаю, в чем причина. Сбор документов для запуска предприятий вызывает огромное количество проблем. Причем проблем не фундаментальных. Много мелких проблем. Мы делаем все возможное, чтобы все бумажные проблемы решить, обращаемся к Чайке (это заместитель губернатора Хабаровского края), чтобы все это успеть. По большому счету, монтажная работа закончена, но вопрос волокиты достаточно большой, и вообще, к сожалению, вот так получается, что чиновнику на месте лучше не сделать, чем сделать. Потому что, если он сделает, к нему будут вопросы. Но мы надеемся, что успеем.

— *Вы хотите в августе запустить завод, но возить вы будете в Китай с большой петлей, так как короткого сообщения еще нет.*

— Да, и единственное, что можно попросить, — сделать так, как было с поляками. Чтобы машины китайские могли ездить к нам, а наши туда, в Китай. Мы сейчас возим из Хабаровска на транзитный пограничный переход, там перегружаем груз в китайские машины. Это лишняя перевалка и лишнее время, не считая семидневной очереди машин со стороны российского пограничного перехода, проблема дефицита российско-китайских переходов перезрела и требует немедленного решения. И еще важная проблема с дорогами — сезонные ограничения на допустимый тоннаж грузовика. У тягача нагрузка на заднюю ось — 10 тонн, на оси тележки — еще по 8 тонн. А ограничение весной — 5 тонн на ось, что меньше нагрузки на переднюю ось пустого тягача. Это означает, что даже пустая фура не может проехать по дорогам весной. И дело не в том, что мы не готовы платить деньги. Мы готовы платить деньги. Проблема в том, что иногда просто невозможно получить разрешение перевезти груз из пункта А в пункт Б. Разрешены для перевозки водка, продукты питания, еще что-то. И эта проблема длится полтора месяца весной. Потом первого июня открывают дороги. С первого числа поступает количество заявок на несколько недель вперед. Машин нет, и тарифы вырастают на 30 процентов. Очевидно, что это большая головная боль для компании. Я предлагаю, если у нас в обычный момент можно возить 20 тонн груза, то давайте весной сделаем хотя бы 10 тонн. Пусть это будет в два раза дороже, мы готовы платить в два раза больше за в два раза меньший груз. Но нельзя останавливать деятельность. С одной стороны, мы говорим о дорогах как о кровеносной системе, а с другой стороны, государство, как живой организм, не может транспортную систему останавливать. Тем более что у транспортной системы и так огромный дефицит дорожного покрытия.

Еще одна проблема в том, что одна область закрывает дороги с первого апреля, другая с пятого апреля, седьмого апреля, одни до 15 мая, другие до первого июня. Везде свои законодательные акты, разные нагрузки на оси, и единое экономическое пространство разрывается. Надо как-то это регулировать на федеральном уровне. Чтобы все могли ориентироваться. 10 тонн можно возить, и все. Если хочет областная власть, конечно, может увеличивать минимальный вес, но не уменьшать. Дороги действительно очень важная вещь, без дорог очень сложно развиваться. ■