



Регулируемые: Нет промышленной политики

Андрей Медведев
генеральный директор ГК «Промышленные силовые машины»

Приложение «Форум», 26.06.2013

Статья [Отзывы](#)

[Поделиться](#) 7

В это трудно поверить, но сегодня можно создать машиностроительное предприятие и вывести его на лидерские позиции в России. В 2005 г. мы с моим коллегой [Александром Сальниковым](#) ушли с Ярославского моторного завода, чтобы учредить ООО «Промышленные силовые машины». На тот момент у нас было пять заказов, полученных через сайт, и полностью отсутствовали оборотные средства. Через год мы открыли серийное производство дизельных электростанций, еще через год — насосных установок. В 2009 г. вышли на уровень крупнейшего производителя дизельных установок в России — и до сих пор мы удерживаем этот статус с долей в 25% рынка. Сейчас у предприятия годовой оборот — более 1,6 млрд руб., у нас два завода, 300 моделей серийной продукции и 2000 единиц продукции в год.

За эти восемь лет сформировалось понимание, как развиваться в современных условиях, как выстраивать диалог с государством, и какая необходима поддержка государства, при том что бизнес свою деятельность ведет исключительно на собственные средства.

У нас есть опыт результативного сотрудничества с государством. С 2011 г. мы строим завод металлоконструкций в [Ярославской области](#), летом он разместится в промышленном парке «Мастер» в [Тутаеве](#). Это проект правительства региона, прототипом ему послужил Камский технопарк в [Набережных Челнах](#). Здесь создана зона для различных производств, и регион сдает нам в аренду готовые площади с коммуникациями, а мы можем уменьшить затраты на создание нового производства.

Какие еще меры поддержки мы хотели бы увидеть для промышленных предприятий? В первую очередь они касаются финансовых инструментов: льготного кредитования и сотрудничества в выполнении крупных контрактов. Нужны государственные или государственно-частные инвестиционные фонды для поддержки малой и средней промышленности. Возможно, и есть уже какие-то механизмы финансирования по государственным программам поддержки малого и среднего бизнеса, но мы о них ничего не знаем.

Отечественная статистика показывает, что кредитование реального сектора в нашей стране в отличие от экономически развитых стран составляет всего несколько процентов. Если мы еще хотим открывать в России новые производства, то необходимо кредитовать их со сниженной процентной ставкой, потому что для запуска нужны большие капиталовложения. Сегодня, увы, кредитование со ставкой в 13-14% годовых при средней норме рентабельности в машиностроении 5-7% сразу превращает идею создания нового предприятия в утопию.

Кредиты нужны не только для инвестиций в основные средства, но и для пополнения оборота. И «экономическая поддержка» требуется в первую очередь, как ни странно, для работы с крупными заказчиками. Как показывает опыт, а среди наших заказчиков много нефтегазовых компаний и госучреждений, очень часто такие контракты предусматривают отсрочку платежа на 60-90 дней. При этом обязательства по срокам поставки продукции с нас никто не снимает. Эта отсрочка платежа вызывает дефицит оборотных денег у нас как у исполнителя и требует быстрого кредитования. Поэтому нужны упрощенные схемы получения кредитов под крупные проекты с гарантией.

Протекционизм

Другая мера поддержки экономики со стороны государства — защита своего бизнеса перед иностранцами. За нее должна отвечать промышленная политика, но она, по моему мнению, на государственном уровне отсутствует. Если посмотреть на зарубежный опыт — например, Италии, Турции, — эти страны лоббируют интересы своих производителей. То же можно сказать и о наших ближайших соседях, а именно о Белоруссии, где существует мощная экономическая поддержка собственных производителей техники.

Наша компания давно борется с контрафактом в машиностроении — это низкокачественная китайская продукция сомнительного происхождения, она продается под вымышленными названиями, с подменой страны-производителя в сопроводительной документации. Вот эти экзотические бренды: Bearford, Ricardo, Styer, Lester, Mitsudiesel. Контрафакт колоссальными темпами распространяется на российском рынке из-за недостатков пресловутого федерального закона о госзакупках № 94, где основным критерием для победы в торгах выступает низкая цена. По закону заявленное в закупке оборудование можно заменить более дешевым аналогом, а на качество и гарантию будут смотреть в последнюю очередь. Чем это может закончиться? Не только потерей конкурентоспособности российских производителей. Могут пострадать люди, если, например, однажды в больнице не сработает дизель-генератор, который закупили у поставщиков контрафакта.

Поэтому необходимо на законодательном уровне лоббировать интересы отечественных производителей, бороться с контрафактом, разработать дополнительные механизмы исключения некачественной продукции из госзакупок.

Третий блок решений касается тех предприятий, которые выходят на зарубежные рынки.

Во-первых, по-прежнему остается нерешенной проблема невозврата НДС, которая снижает выручку и служит заградительным барьером для производства на экспорт.

Во-вторых, нашим производителям необходима помощь российских посольств и торговых представительств в других странах. По исследованию журнала «Форбс», проведенному в прошлом году, только 8% российских фирм являются экспортерами. Неправильно, что даже в СНГ проще привезти продукцию из Турции, Китая или Европы, чем из России. Например, в Туркменистан и Узбекистан практически невозможно войти без политического лоббирования на самом высоком уровне. В итоге российским предприятиям намного сложнее поставлять технику за границу — и большинство из них предпочитают не связываться с экспортом. Если эти проблемы будут решены, в нашей стране станет больше предприятий-экспортеров, которые много производят, много инвестируют и дают своим работникам хорошую зарплату.



АНДРЕЙ МЕДВЕДЕВ

Окончил ЯрГУ им. П. Г. Демидова по двум специальностям: «ИВТ» и «экономика». По окончании университета работал на Ярославском моторном заводе (ОАО «Автодизель») сначала в отделе продаж, а затем заместителем начальника отдела маркетинга. В 2005 г. выступил одним из инициаторов создания инжиниринговой группы «Промышленные силовые машины» (ПСМ), в которой с момента основания занимал пост коммерческого директора. С 2012 г. — генеральный директор ГК «ПСМ».

ООО «Промышленные силовые машины» (ПСМ)

Промышленная компания. Совладельцы (данные ЕГРЮЛ на 4 декабря 2012 г.): Александр Боровиков, Андрей Медведев, Александр Сальников (по 29%), Денис Суроегин (13%). Финансовые показатели (2011 г., данные «СПАРК-Интерфакса»): выручка — 1,1 млрд руб., чистая прибыль — 21,3 млн руб. Основана в 2005 г. Занимается производством оборудования на базе дизельных двигателей.