

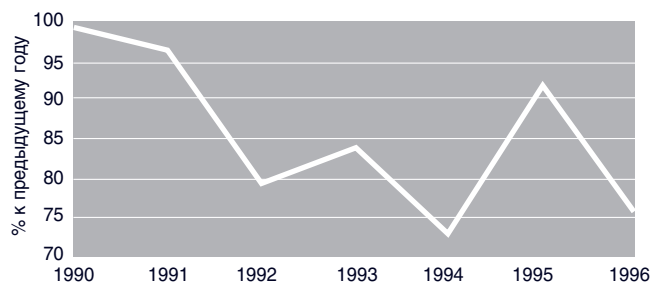
Смелость идти вперед

В 2018 г. в промышленности строительных материалов России состоится знаменательное событие – исполняется 25 лет работы в России немецкой компании КНАУФ, одного из первых и самых крупных инвесторов отрасли. В настоящее время, когда социально-экономические преобразования, сопутствующие смене экономической формации, позади, экономика относительно стабильна, изменения законодательной и нормативно-технической базы в определенной степени прогнозируемы и управляемы, наверное, не многие могут оценить смелость и риск такого стратегического решения.

Для этого следует оглянуться назад на 25 лет и вспомнить, в каких политических и экономических условиях германский инвестор пришел в Россию.

Начало 1990-х гг. было непросто как для России, так и для Германии. Ведь осенью 1990 г. состоялось долгожданное восстановление единства ФРГ и ГДР. И хотя начало перестройки восточногерманской экономики пришлось на период благоприятной конъюнктуры и устойчивого состояния государственных финансов, в 1992 г. экономика Западной Германии стала постепенно входить в фазу спада, который зимой 1992–1993 гг. перешел в один из самых глубоких за послевоенную историю страны кризисов.

В то же время развитие экономики России в 1990-х гг. проходило в условиях кардинальных структурных изменений всей системы государственного, экономического и политического устройства. К началу 1990-х гг. состояние российской экономики характеризовалось нарастанием глубоких кризисных явлений, имеющих системный характер. Самый тяжелый период экономического кризиса, который предопределил резкую дестабилизацию социально-экономической ситуации в стране и дальнейшее интенсивное снижение темпов экономического развития, пришелся на конец 1991 г.



Динамика физического объема производства промышленности строительных материалов в 1990–1996 гг. (в % к предыдущему году)
Источник: Российский статистический ежегодник. 1997: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1997.

Во всех отраслях промышленности наблюдался резкий спад производства, практически полный развал финансовой системы привел к фактической натурализации хозяйственных связей. В условиях распада СССР нарастал разрыв хозяйственно-экономических и технологических связей между отраслями, предприятиями и регионами, сокращался объем и менялась структура внешнеторгового оборота.

В 1991 г. реальный объем валового внутреннего продукта по отношению к предыдущему году снизился на 5%, в 1992 г. – на 19–20%, в 1993 г. – на 12%.

Спад производства в начале 1990-х гг. носил общий характер, им были охвачены все отрасли экономики. В 1991 г. инфляция выросла в 2,6 раза. В 1992 г. падение промышленного производства составило 18,8% к 1991 г. Тенденция спада промышленного производства сохранялась в течение нескольких лет.

Резкое падение объема инвестиций, обусловившее в том числе ускоренный износ основных фондов, было вызвано резким сокращением объема централизованных капитальных вложений, финансируемых за счет средств бюджета, а также постоянным недостатком собственных финансовых ресурсов предприятий в результате падения рентабельности производимой продукции и обесценивания основного капитала; при этом в структуре затрат на промышленную продукцию, особенно в 1992–1993 гг., значительно снизилась доля амортизационных отчислений (с 12,1% в 1990 г. до 2,6% в 1992 г. и до 0,9% в 1993 г.), которые, как правило, использовались не по их прямому назначению (на модернизацию производства), а на приобретение материальных оборотных средств.

В этих условиях выходит Указ Президента РФ от 01 июля 1992 г. № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества», Постановление Совета Министров и Правительства Российской Федерации от 10 августа 1993 г. № 763 «О приватизации предприятий и организаций строительства и промышленности строительных материалов» и ряд других нормативно-правовых документов, позволяющих на законодательном уровне изменить форму собственности предприятий и продолжить хозяйственную деятельность в новых экономических условиях.

Тогда же была разработана Концепция структурной перестройки строительной базы в условиях рыночных отношений, направленная в том числе на вытеснение традиционных неконкурентоспособных конструктивно-технологических систем домостроения менее энерго- и материалоемкими.

емкими, максимальное использование местных и вторичных материалов, снижение ресурсоемкости, энергоемкости и трудовых затрат, снижение в 2–2,5 раза продолжительности инвестиционного цикла, выпуск экологически чистых материалов и изделий с осуществлением мероприятий по охране окружающей среды.

Следует отметить, что одним из негативных последствий политических и социально-экономических преобразований в стране стало практически полное разрушение информационных связей, невозможность получить достоверные статистические данные по отраслям промышленности. В этих условиях НИИ научно-технической информации и экономики промышленности строительных материалов (ВНИИЭСМ) Министерства промышленности строительных материалов СССР являлся уникальной организацией, обладающей огромным объемом актуальной фактической информации и научной методологией ее обработки, а также уникальным в то время опытом проведения маркетинговых исследований (последнее стало возможным благодаря участию в Международном союзе строительных центров UIСВ, консультативном органе Комиссии по социальному и экономическому развитию ООН).

Именно в наш институт компания КНАУФ обратилась для получения аналитического обзора сырьевой базы гипсовой промышленности и прогноза ее развития.

В этой связи следует отметить, что конъюнктура для инвестиций в производство отделочных материалов была вполне благоприятной. Если основные строительные материалы более чем на 90% производились в России, то с отделочными материалами ситуация была прямо противоположная. По разным видам отделки импорт составлял от 50 до 80%, отечественная продукция не выдерживала конкуренции. Главной причиной этого был высокий износ технологического оборудования и устаревшие технологии.

Однако на Комбинате термозвукоизоляционных и гипсовых изделий — ТИГИ, бывшем Павшинском заводе по производству сухой гипсовой штукатурки, к началу 1990-х гг. ситуация была несколько иная. Развитию предприятия всегда уделялось повышенное внимание не только на уровне региона, но и страны в целом. Построенное согласно специальному постановлению Совета Министров СССР в очень короткие сроки (кстати, изначально, в 1949 г. на заводе было установлено немецкое оборудование, вывезенное из Германии по репарации), предприятие в 1950 г. начало выпускать остро необходимую стройке продукцию — сухую гипсовую штукатурку листами 2,7×1,2 м и 2,9×1,2 м. Водным транспортом (одна из причин строительства предприятия возле реки) материал отправлялся на крупнейшие стройки Москвы.

Через три года была введена линия по производству перегородочных плит, еще через семь лет, в 1960 г. — линия по производству цементного фибролита для развивающихся домостроительных комбинатов. В 1967 г. впервые в СССР на заводе был освоен выпуск звукопоглощающих минераловатных облицовочных плит АКМИГРАН...

Задачей этой статьи не является пересказать действительно славную советскую историю завода ТИГИ. Здесь



важно понимать, что в начале 1990-х гг. предприятие испытывало серьезные, характерные для всей промышленности трудности, но все-таки было достаточно технологичным для своего времени (в 1982 г. на заводе была установлена новая французская технологическая линия по производству гипсокартонных листов (ГКЛ). Кроме того, завод имел достаточную сырьевую базу, коллектив высококвалифицированных работников, хорошие, хоть и пошатнувшиеся, связи со

строительными компаниями Москвы и Московской области. Кроме того, избранный в 1990 г. новым молодой директор А.А. Горовой сразу начал предпринимать попытки оздоровления экономики предприятия. В частности, на ТИГИ был создан один из первых в отрасли кооперативов, запущен цех по производству пенополистирольного утеплителя на немецком оборудовании, организовано обособленное сбытовое подразделение «ТИГИ-МАРКЕТИНГ», призванное обеспечивать завод «живыми» деньгами...

Поэтому не удивительно, что в 1993 г. в инвестиционном конкурсе за возможность стать партнером ТИГИ боролись кроме немецкой фирмы КНАУФ английская компания British Gypsum, а также российский потенциальный непрофильный инвестор АО «СОВРЫБФЛОТ». От фирмы КНАУФ поступило наиболее привлекательное предложение с точки зрения прямых денежных вложений и технического обновления производства. И уже в конце 1994 г. было создано совместное российско-германское предприятие СП «ТИГИ КНАУФ», ОАО.

Вот в таких непростых политических и экономических условиях, в обстановке нестабильности и неясных перспектив, не имея гарантий успеха началась инвестиционная деятельность немецкой компании КНАУФ в России, 25-летие которой мы отмечаем в этом году.

Конечно, это было смелое решение владельцев компании, несмотря на уже имеющиеся деловые связи в России, перспективы развития на рынке, остро нуждающемся в качественных материалах, значительный запас прочности в вопросах финансов, технологии и инженерии.

Смелость предопределяет риски — временем, деньгами, эмоциями и другими ресурсами. Она требует принятия возможности потерь, препятствий, трудностей и временных неудач. Через все это компания КНАУФ с честью прошла за 25 лет работы в России, став полноправным российским производителем высококачественных строительных отделочных материалов, которые производятся на российских предприятиях силами российских специалистов для российского строительного комплекса. Слова одного из владельцев компании Николауса Кнауфа: «Мы пришли в Россию, чтобы создать русский КНАУФ» — реализовались в полной мере.

Лариса Барина, канд. хим. наук,
 вице-президент Российского союза строителей, Первый
 заместитель председателя комитета Торгово-
 промышленной палаты Российской Федерации по предпри-
 нимательству в сфере строительства и ЖКХ, заместитель
 Председателя Госстроя России (1998–2004 гг.)