

Я на этой фабрике проработал почти 40 лет, из них половину – в должности директора.

— А с обеспечением производства сырьем возникают трудности?

— Мы для нашей продукции используем все виды нитей и волокон, которые существуют в мире. Выпускаем изделия и из растительного сырья (бразильской сизали, джута из Индии и Бангладеш, пакистанского и турецкого хлопка), и из синтетических волокон (полиамида, полипропилена, полиэфира), диаметры от 2 до 112 мм, крученые и плетеные. А вот с «родными» российскими пенькой и льном, которые издавна служили основой для канатного производства, сегодня проблема: взять их попросту негде, перестали выращивать, хотя спрос на изделия из этих волокон по-прежнему существует.

Что касается химических волокон, которые, кстати, в основном отечественного происхождения, то тут появилась другая неприятная тенденция: наши предприятия благодаря просадке рубля стали активнее продавать свою продукцию за рубеж. Понятно, так выгоднее, это же валюта, но внутренний-то рынок опустел. Мы уже столкнулись с тем, что возник дефицит некоторых видов волокон. Мне кажется, слишком медленно наше правительство реагирует на подобные ситуации, давно нужны соответствующие механизмы, те же квоты, которые позволяют обеспечить в первую очередь, внутренний рынок.

— Выходит, цены на вашу продукцию зависят и от мировой конъюнктуры, и от валютных курсов?

— Да. И зависимость эта с каждым годом растет. Если, не дай Бог, введут какие-нибудь очередные санкции на поставки необходимого нам сырья, то заменить его будет очень трудно.

— А колебания валютного курса сильно ударили по вашему предприятию?

— На объемах производства это сказалось не сильно. Разумеется, нам тоже пришлось поднять цены на свою продукцию адекватно курсу доллара. Но потребитель эту цену воспринял, значит, она для рынка приемлема.

— Как же вы находите тот баланс, который позволяет поддерживать экспортную привлекательность вашей продукции?

— Думаю, решающим фактором является опять-таки широта нашего ассортимента. Выбор в нашу пользу определяет то, что мы готовы предложить без проблем все сразу и в одном месте.

Экспортом мы занимаемся уже давно, но сейчас эта деятельность получила новый импульс: был ручеек, теперь река. За 2014 год мы в три раза увеличили объем продукции, которую направляем на экспорт. Основные

партнеры у нас в Таможенном союзе — Белоруссия и Казахстан, с ними мы работаем на постоянной основе, но есть поставки и в Гонконг, и в Туркмению.

А на рынках ЕС нас никто не ждет, даже если мы предложим суперпродукцию. Там все подступы защищены разного рода дорогостоящими сертификатами.

— Говорят, что сегодня в более выигрышной ситуации оказались те экспортеры, кто сумел провести техническое перевооружение своего производства?

— Согласен. И наше предприятие устояло только благодаря техперевооружению. Мы его начали еще в конце 2000-х, и до сих пор главная статья наших расходов — приобретение нового оборудования. Надо сказать, процесс это бесконечный, потому что рынок все время подкидывает новые задачи, а чтобы их решить, требуется иное оборудование. К сожалению, на рынке та же ситуация, что и с сырьем: нет ничего отечественного, только импорт. До обвала рубля покупали европейское (лидеры здесь испанские фирмы), теперь переориентировались на азиатских производителей, оказалось, у них тоже неплохое оборудование.

— Но закупки по импорту — это опять немалые средства, а кредиты сегодня доступны?

— Финансовое положение нашего предприятия устойчиво, поэтому банки сами предлагают нам кредитные средства на финансирование программ развития. Так что мы имеем возможность даже выбирать наиболее выгодные условия. И проблема повышения ставок «задним числом», о которой сегодня говорят многие, нас тоже не коснулась, поскольку у нас открыты долгосрочные кредитные линии.

— Есть ли у вас оптимизм в отношении нынешней экономической ситуации?

— Сдержанный. Потенциал у нашей страны огромный — вопрос в том, как его реализовать. Нужны конкретные действия. Пока же мы со стороны правительства их не видим, а слышим только слова о необходимости таких действий. Уж сколько сказано о помощи малому и среднему бизнесу, а где она? Например, еще в советские времена средства, затраченные на покупку оборудования, не облагались налогом, и это была серьезная поддержка для предприятий. А сейчас что?..

Вот другой пример: с 1 апреля введена новая норма по установке тахометров на транспорте. Наверное, они нужны в большегрузных фурах, которые колесят сутками на дальние расстояния. А у нас на предприятии десяток машин небольшой грузоподъемности, которые развозят продукцию. Нам эти приборы точно не нужны, но устанавливать их придется. Каждый из них стоит около 50 тысяч рублей,

да еще нужно прибавить стоимость обслуживания и умножить все это на десять — получится очень дорого и бестолково.

Или странные экологические мероприятия, которые тоже являются для всех обязательными. Раз в квартал необходимо сделать анализ дождевой воды или талых вод. Но на нашем предприятии нет ни атмосферных выбросов, ни твердых отходов, кроме обычных бытовых, которые мы в установленном порядке вывозим на полигон. Тем не менее анализы делать нужно, а они, как вы понимаете, тоже стоят денег, и немалых.

С этого года вместо аттестации рабочих мест введена техническая оценка условий работы. По сути то же самое, но под другим названием. Стоит такая оценка сотни тысяч рублей, и они потом лягут на себестоимость продукции и в ее цену. Вот вам и «помощь», и «поддержка»...

По моим расчетам, такие расходы, вместе с налогами занимают в себестоимости продукции около 20%. А это огромная сумма.

Складывается впечатление, что госструктуры ставят своей целью выкачивание средств из бизнеса по максимуму, повторяя при этом ставшую уже крылатой фразу о том, что пора перестать «кошмарить» бизнес.

И мы удивляемся: почему это предприниматели переходят на «серые» схемы работы?

Основа экономики в любом государстве сегодня — это малый и средний бизнес, если его не развивать — о каком будущем можно говорить?

— А в чем, на ваш взгляд, нужна сегодня поддержка бизнесу со стороны государства?

— Идеальный вариант — не мешало бы оно развиваться. С остальными проблемами сами справимся.

Справка

ОАО «Канат» — предприятие с богатой историей. В 1875 году купцы Смирновы организовали небольшое производство (оно называлось «Фабрика канатов и бечев»), которое занималось изготовлением пеньковых канатов для парходных обществ и Военно-морского адмиралтейства и было ориентировано, главным образом, на потребности Макарьевской ярмарки. С тех пор, уже почти 140 лет, ни на день не останавливаясь, предприятие продолжает выпускать все ту же канатную продукцию.

Разумеется, за десятилетия изменился и многократно расширился ассортимент изделий предприятия. ОАО «Канат» превратилось в одного из крупнейших российских производителей в области технического текстиля.

ОАО «Канат» награждено почетным штандартом губернатора Нижегородской области за наилучшие экономические показатели за 2014 год среди предприятий текстильной и легкой промышленности Нижегородской области. По итогам года предприятие удостоено награды и диплома победителя конкурса «Лучший экспортер года».

Основа экономики в любом государстве сегодня — это малый и средний бизнес, если его не развивать — о каком будущем можно говорить?