

Уважаемые участники круглого стола! Дамы и господа!

От имени группы компаний «ВИАТРОН» и от себя лично, хочу поблагодарить организаторов и всех присутствующих за возможность участия нашей компании в данном мероприятии.

Проблема восстановления бетонных конструкций, на сегодняшний день, одна из самых актуальных в области строительства. Наше предприятие, занимается вопросами восстановления, гидроизоляции и защиты зданий и сооружений; как промышленного, так и гражданского назначения. А именно: мосты, мостовые опоры, градирни, железобетонные колонны промышленных объектов, канализационные коллектора, пирсы, доки,-отстойники различного предназначения, стадионы (усиление трибун и защита от различных механических и атмосферных воздействий); гидроизоляции крыш, подвалов панельных домов; увеличение марки бетонов и повышение водонепроницаемости и морозостойкости. Т.е. любые бетонные и железобетонные сооружения, нуждающиеся в реанимации, восстановлении и защиты от агрессивных сред.

Строительные смеси системы «Виатрон» были разработаны компанией «Виателос» совместно с членом Академии наук профессором В.И.Бабушкиным, руководителем кафедры строительных материалов Харьковского Университета строительства и архитектуры в 2000 году и уже в 2001 году внедрены на многих объектах Украины.

Восстановленных промышленных и гражданских объектов с 2001 по 2009 года нашей продукцией исчисляется десятками, а это - сотни тысяч м² восстановленных и защищенных от агрессивных сред бетонных конструкций. Только за прошлый год на одном из крупных предприятий Донецкого региона материалами «Виатрон» восстановлено около 20000 м². Сэкономленных денежных средств по отношению к импортным конкурентам, по нашим подсчетам, составило около 40% что эквивалентно 360000 грн.

Но есть и другая актуальная проблема - это проблема развития предприятий отечественного производителя.

Что же мешает развитию отечественного производства? Научный потенциал? Нет!

На сегодняшний момент, наше предприятие имеет большой научный потенциал и солидный пакет патентов. Группой научных сотрудников нашего предприятия совместно с учеными Харьковского Университета строительства и архитектуры создано около 20 модификаций сухих строительных смесей, которые могут применяться не только в области строительства, но и в области энергетики. В ходе научных исследований были замечены побочные положительные эффекты в созданной нами химической части для материалов «Виатрон», которые могут быть направлены: на агропромышленный комплекс при производстве удобрений, для решения экологических проблем - очистка и улучшение качества воды, а также ведутся исследования и в области медицины.

Отсутствие качества производимых строительных материалов, скажете вы?! Нет!

В 2007 году наше предприятие отстаивало честь Украины на всемирной выставке в рамках инновационных технологий «Ганновер - Мессе ». В 2009 году наши технологии были также представлены на 6-ой Московской

международной конференции « Теория и практика технологий и производства изделий из композиционных материалов», а также на 30-ой международной конференции «SEICO 2009» во Франции (Париж). Материалы «Виатрон» применялись на объектах Росси, Венгрии, Польши.

Кто-то скажет: отсутствие мощностей или рабочей силы? Нет!

«Производственная мощность нашего предприятия позволяет выпускать 3000 тонн в год. ВВП, в среднем, может равняться сумме 30000000 грн».

За время мирового кризиса и в том числе кризиса в Украине, на нашем предприятии не было сокращено ни одного человека. Спрос и объемы продаж остались на уровне 2007-2008 годов. Это говорит, прежде всего, о спросе "данной" продукции даже в период кризиса. Цены же на сырье увеличились на 20-40%% с 2007 года по отношению к 2009 году, а ВВП предприятия в цене увеличился всего - на 5-7%%.

Что же касается валовой прибыли предприятия (ВПП), то она естественно, уменьшилась по - причине инфляции, не финансирования и ,конечно же, конкуренции со стороны импорта. С одной стороны, мы видим востребованность данной продукции, с другой, - возникают проблемы в приросте ВПП. Инфляция, не финансирование, конкуренция со стороны импорта значительно сказывается не только на приросте прибыли отечественных предприятий, но и на экономике Государства в целом.

Обещанная властью приоритетная помощь отечественному производителю не работает, льготы, как правило, отсутствуют, налогообложение высокое, протекция от властей только на стадии обещаний и т.д. Участие в тендерах способствует только в пользу „заангажированного" конкурента как фон, создаваемый для отчетности, и в продвижении дорогого импорта.

Проблему продвижения отечественного производителя строительных материалов я вижу еще и во взаимоотношениях с различными проектными организациями:

а) не понимание сути вопроса и отсутствие знаний в данном направлении;

б) недоверие отечественным производителям;

в) не отработана система стимулирования упомянутых организаций.

Конечно, выгодно получать прибыль любой проектной организации от внедрения импортного продукта, чем отечественного. Ценовая политика выше у импорта в отличие отечественного. А значит, и больше процент от полученного вознаграждения или гонорар.

Вышеупомянутая ситуация прослеживается по всей цепочке от производителя к непосредственному исполнителю строительных работ

Из выше перечисленных проблем, мне, как отечественному производителю, позвольте сделать

РЕЗЮМЕ:

1) Государство и власти местного самоуправления - должны отдавать предпочтение отечественному производителю и даже способствовать внедрению, особенно, когда касается бюджетных средств, отечественной продукции, кроме случаев: «если только нет аналогов для применения кроме как импорта» и обязательно контролировать этот вопрос, что означает понятие отечественный производитель от создания продукта до его реализации.

2) Кабмин: должен пересмотреть налогообложение для отечественного производителя. Создать пакет льгот, что станет в виде определенным стимулом в развитии отечественных производителей.

- 3) Минфин должен урегулировать вопрос в сторону уменьшения процентной ставки при кредитовании отечественных производителей.
- 4) Необходим законодательный пакет по упорядочиванию работы, а, возможно, и упразднению некоторых контролирующих и проверяющих инстанций, которые часто только препятствуют нормальной работоспособности предприятий.
- 5) Увеличить конкурентоспособность отечественного продукта за счет введения квот на определенный поставляемый импорт, улучшения качества выпускаемой отечественной продукции, помощи внедрения и защите прав на НОУ-ХАУ, изменения законодательных положений в отношении интеллектуальной собственности, выделения средств для научных разработок со стороны Государства.
- 6) Определение и включение в государственные заказы строительного производства, применение материалов проникающего действия отечественного производства (Метрострой, Автодор, Жилищно-коммунальное хозяйство, Водоканал: станции аэрации, коллекторы и т.д.
- 7) Проводить пропаганду внутри страны для поддержки отечественного производителя.
- 8) Привлечение инвестиций в Украину, которое возможно только при измененном законодательстве, направленного на реформу в земельных, гражданско-правовых и уголовных вопросах.

Все перечисленные предложения, по моему мнению, помогут снизить стоимость потребительской корзины, не уменьшая качества получаемых товаров и услуг. И увеличить доходы населения за счет увеличения рабочих мест.

Спасибо за внимание!
Президент «Виа-Телос»

Процин О.Ю.