

Руслан Халилов, управляющий партнер Фонда Прямых Инвестиций, председатель правления Индустриального парка «М-7»:



— В 2015 году существенных изменений на рынке индустриальной недвижимости не наблюдалось — ввод новых объектов был на минимальном уровне. Общий экономический спад в стране отразился во многом на инвестиционной активности малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день в России функционирует несколько десятков индустриальных парков, но пока их средняя заполняемость не превышает 30 процентов. Одной из эффективных мер в данной ситуации именно в Татарстане могла бы стать разработка руководством республики совместно с представителями бизнеса уникального торгового предложения, которое будет способствовать заполняемости промплощадок. Кроме работы с местными инвесторами, необходимо наладить четкое взаимодействие и с новыми резидентами из других регионов. Более того, важной остается возможность реализации производимой продукции в крупных торговых сетях в Татарстане, приобретения переработчиками сырья в рассрочку.

В целом, уходящий год для нашего парка был ознаменован рядом знаковых событий — это и строительство производственных помещений новых резидентов, и получение парком государственной аккредитации министерства экономики РТ, и участие в международных выставках и форумах.

2016 год будет непростым для рынка индустриальной недвижимости, и мы это прекрасно понимаем. Но, как показывает практика, бизнес вполне способен приспособиться к новым реалиям. В числе наших главных целей на будущий год — увеличить количество предприятий из различных отраслей производства на площадке и расширить спектр

услуг, которые парк сможет предоставить своим резидентам в качестве дополнительной поддержки. ■

Сергей Баданов, директор ООО ПКФ «Полус»:

— 2016 год будет годом испытаний не только для нашей фирмы, но и для всей экономики в целом. К сожалению, в российской экономике ничего позитивного не происходит. Вопрос поддержки малого бизнеса и задача по импортозамещению остаются на бумаге у чиновников. Наше предприятие в ранге среднего, изготавливает детали на главный конвейер ПАО «КАМАЗ». В структуре общего объема такие детали составляют 90% от объема. Мы гордимся этой работой и стараемся выполнить все требования по качеству, по цене.



Каждый год цена на металл и расходные инструменты растет. Если раньше мы могли индексировать заработную плату, то уже второй год этого не происходит, а, следовательно, не повышается благосостояние людей. Предприятие работает на грани выживания, и такая ситуация не только у нас. Но мы не вешаем нос и стараемся осваивать новые изделия. Как нас учили, кризис — это возможность решительных действий. Но чтобы предприятия могли дополнительно развиваться, должна быть поддержка государства не на бумаге, а на практике. Что касается предприятий малого и среднего бизнеса, необходим реестр предприятий, нужно знать их возможности и потребность в оборудовании, нужны льготы по налогам, хотя бы на изделия по импортозамещению. Необходимы доступные кредиты с длительной рассрочкой и минимальными процентами. Нужны нормальные лизинговые программы с отсрочкой первых платежей как минимум три года. Возможно, необходима должность министра по развитию малого

и среднего предпринимательства, но главное — не должность. Нужен сильный человек, который бы обладал влиянием и возможностью маневра в развитии подобных предприятий. ■

Айрат Сабилов, генеральный директор ООО НПП «ГКС»:



— 2015 год для компании НПП «ГКС» был вполне продуктивным. Конечно, свои корректировки внесли и нестабильная ситуация на мировом валютном рынке, и общее экономическое положение в России. Тем не менее, мы реализовали часть значимых проектов по всей стране. Это удалось сделать за счет правильно выбранной стратегии развития.

В условиях падающих доходов и, следовательно, сокращающихся инвестиционных программ, конкурентное преимущество получают те компании, которые способны проявить максимальную гибкость, индивидуальный подход к решению задач самого широкого спектра. Это очень кропотливая работа, которая дает хорошие результаты. Благодаря этому в нашей компании были открыты новые направления. Мы теперь можем предложить свои услуги на ЕРС-контракты, когда оказывается весь комплекс услуг: от проекта до ввода в действие.

Наступивший год наверняка сулит новые испытания. Однако, сохраняя верность своим ключевым принципам, наша компания планирует увеличить доли в традиционных рынках сбыта и открыть новые направления для развития «умного», клиентоориентированного инжинирингового бизнеса. При этом особое внимание будет уделяться использованию продуктов российского производства в рамках исполнения общей политики импортозамещения. Со своей стороны НПП «ГКС» проводит интенсивную работу по локализации производ-

ства контрольно-измерительного оборудования, которое мы используем при реализации собственных комплексных проектов.

В 2016 году НПП «ГКС» исполняется 10 лет. Войдя в сотню крупнейших предприятий Республики Татарстан, мы гордимся результатами нашей работы и планируем расширять свое присутствие на российском рынке.

Михаил Гончаров, управляющий АО «Теремок Инвест» (сеть блинных «Теремок»):



— Ожидаем, что 2016 год будет хуже, чем 2015-й, так как продолжает снижаться покупательная способность населения, доходы покупателей вернулись на пять—семь лет назад. Ожидаем дальнейшего падения выручки, количества посетителей и, соответственно, прибыльности. Тяжелее стало получать кредиты, дорожает импорт. Позитивные процессы в стране, безусловно, происходят, но негативные пока перевешивают.

Цель у нас одна вот уже 18 лет — развитие. Спокойное и вдумчивое. Пока что мы не закрыли ни одного ресторана. Развитие для нас — это и открытие новых ресторанов, и создание и совершенствование новых блюд. Например, три из пяти лидеров продаж разработаны за последние четыре года. Это значимый результат. При этом мы и воспитываем нашего потребителя, и идем вслед за современными трендами.

Для достижения своих целей будем работать, как и прежде, — основываясь на теории ограничений Голдратта, принципах Деминга и здравом смысле. Станем использовать все это для открытия новых ресторанов и для повышения продаж. Кроме того, на финишной прямой открытие ресторана в Америке, в Нью-Йорке. Договор аренды уже подписан. Хотя