



Барометр экономики

Как по спросу на строительный инструмент можно оценить состояние промышленности Томской области?

Инструмент-парк «Мастер Плюс» не только предлагает широчайший ассортимент продукции и профессиональный сервис, но и помогает развиваться своим крупным клиентам – почти всем строительным организациям и промышленным предприятиям Томской области. Основатель и бессменный директор «Мастер Плюс» Николай Брусницын рассказывает об организации работы своей компании и рассуждает о перспективах промышленности Томской области.

– Мы изначально сделали ставку не только на широкий ассортимент электроинструмента и строительного оборудования, но и на сервис, – говорит Николай Климентьевич. – И сразу же заключили соглашения с крупнейшими поставщиками: чтобы клиенты всегда могли к нам обратиться, получить консультацию или устранить неисправности. Со временем у нас появились



постоянные партнеры – те, кому нужен такой инструмент, который не откажет.

– **Как вы выясняете потребности ваших клиентов?**

– У нас есть отдел прямых продаж. Его специалисты выезжают

непосредственно на объекты, встречаются со снабженцами, прорабами, главными инженерами, рассказывают о наших возможностях. Мы стремимся создать полный инструментальный цикл. Он включает в себя анализ потребностей клиентов, квалифицированный подбор необходимого инструмента, обучение его использованию, послепродажный сервис, анализ отзывов и информирование производителя. Эта система заинтересовала наших московских партнеров, в будущем она должна стать принципом работы профессиональных центров продаж.

– **Но при этом вы следите и за общим состоянием рынка?**

– Конечно, ведь от этого зависит наша работа. Мы поддерживаем постоянный контакт с основными игроками строительного рынка, смотрим, как у них идут дела, следим за новостями, анализируем, и в результате, складывается

определенная картина. Один из ключевых показателей развития рынка промышленности и строительства для нас – спрос на нашу продукцию. Мы являемся своеобразным барометром: если спрос растет – значит, вот-вот начнет расти и производство. И наоборот.

– **Как сейчас можно оценить спрос на вашу продукцию?**

– Он медленно, но верно увеличивается. Но мы прикладываем для этого очень большие усилия, постоянно расширяем ассортимент продукции, ищем новинки. У нас есть вся линейка – от самого дешевого оборудования до профессионального. У нас единственный в регионе большой зал станочной техники – он нацелен на сектор МСБ.

Но в объеме наших продаж все большее место занимает розница: активность организаций, которые еще недавно бурно работали, снижается. Это, как вы понимаете, не очень хороший показатель. Значит, промышленность региона развивается не такими быстрыми темпами, как хотелось бы. В принципе, это и так видно. В последние годы закрылось множество заводов, а новые производства появляются очень редко. Можно вспомнить разве что завод БОПП-пленки «Сибура».

– **Власти Томской области тоже осознают эту проблему, стараются привлекать инвесторов. Тот же завод БОПП-пленки был построен в том числе и благодаря принятому в прошлом году областному закону, который освобождает крупные инвестпроекты от двух третей налога на прибыль на время их реализации.**

– В Томске крупных инвесторов нет, так что правильно, что их стараются привлекать из других регионов. Но одной меры для этого явно недостаточно.

Большой эффект будет, если у нас впервые за 210 лет существования Томской губернии решится вопрос с логистикой. Если построить автодорогу, которая объединит наш

регион с Кемеровской областью и Красноярским краем, мы станем своего рода перевалочным пунктом. Мы отрезаны от Транссибирской магистрали. А инвесторы должны быть уверены, что им удастся не только произвести продукцию, но и доставить ее до потребителя.

Кроме того, внешние инвесторы придут только в том случае, если будут уверены в завтрашнем дне. Это больше федеральный вопрос, но что-то можно сделать и на уровне области. Нужны не просто льготы, а их лонгированность, какие-то гарантии.

СПРАВКА «ПЭ»

ИНСТРУМЕНТ-ПАРК «МАСТЕР ПЛЮС»

– один из лидеров продаж в сфере электро-, бензо-, пневмо- и ручного инструмента, расходных материалов, станочной и строительной техники от ведущих мировых производителей, томский партнер компании Bosch и официальный представитель в нашем регионе большинства ведущих мировых брендов.

Адрес: г. Томск, ул. Герцена, 72.

Тел.: (3822) 52-34-73, 52-28-33.

Интернет-сайт: mplus.tomsk.ru.

E-mail: bnk@masterplus.tomsk.ru.

Если же нет крупных инвесторов – нужно привлекать федеральные средства. Но стать Крымом или Сочи у Томской области вряд ли получится.

– **Может ли что-то сделать сам бизнес?**

– Предпринимателям нужно кооперироваться и говорить о своих проблемах, высказывать свои предложения. В том числе, и для этого мы являемся членами Томской ТПП. Но эффективными могут быть только отраслевые союзы, когда предприятия из одной сферы, и у них есть общие интересы, общие вопросы. Нам, например, многие клиенты жалуются на вступивший в силу с на-

чала этого года федеральный закон о госзакупках (ФЗ №44 от 05.04.2013 – прим.авт.). Он убивает профессиональную торговлю. На торгах часто побеждают те, кто вообще не имеет отношения к профессиональной поставке оборудования. Два человека, создавшие интернет-магазин, имеют преимущество перед крупными предприятиями. Но у них нет ни гарантии, ни сервиса.

– **У вас уже около года функционирует собственный ресурсный центр, для чего он вам нужен?**

– Даже если будет принято множество законов для бизнеса, развития не будет без подготовки кадров. В Томской области сейчас не хватает даже сантехников и сварщиков. Допустим, откроется новое крупное производство, но не будет же программист за станком стоять? Мы своих менеджеров по продажам обучаем как минимум год, чтобы они стали настоящими профессионалами. Но ресурсный центр предназначен, в основном, не для них, а для наших клиентов – сотрудников строительных и промышленных предприятий, которые с помощью нас могут научиться более грамотно использовать оборудование, регулярно знакомиться с новинками. Участие в наших обучающих семинарах бесплатное и открытое. Ведь если мы приобщим людей, дадим им больше знаний о современном оборудовании – нам будет проще работать.

Мы осознаем нашу прямую зависимость от наличия в регионе растущих производств. Поэтому прорабатываем еще один проект – создания на базе инструмент-парка «Мастер Плюс» бизнес-инкубатора для малых предприятий. На площадке будет оказываться помощь в создании организации, обучении кадров, оснащении оборудованием. Надеюсь, наш бизнес-инкубатор станет стартовой площадкой для современных производств, которых сейчас так не хватает региону. 