БЕСЕДЫ

Николай Дёмкин: *Главной для нас остаётся репутация*

Генеральный директор ОАО «ПЗСП» поделился рецептами работы отрасли в условиях кризиса

Оксана Клиницкая

Жилищный вопрос не зависит от рыночной конъюнктуры и не теряет своей актуальности даже во времена экономического спада, когда идёт девальвация рубля и снижение покупательной способности. Каждая компания самостоятельно решает, как пережить непростое время, а некоторые уже выработали определённый «иммунитет».

— Николай Иванович, вы уже почувствовали на себе «ледяное дыхание кризиса»?

— Я бы не сказал, что дыхание «ледяное», хотя страна и регион действительно вошли в кризис, все его признаки налицо.

Признак номер один — это снижение объёма продаж. Тому есть определённые причины. Основная — в том, что процентные ставки выросли до такой степени, что люди не могут пользоваться ипотечными кредитами. «Ипотечники» обеспечивали 50% объёма продаж жилья, реализуемого ОАО «ПЗСП». И такая статистика не только у нашей компании. По моим данным, с использованием ипотеки примерно 50% сделок совершали и наши коллеги.

— Тем не менее, согласно заявлениям краевых властей, снижать планы по возведению жилья они не намерены. Например, по итогам 2014 года было сдано чуть более 1 млн кв. м, и на 2015 год заявлен примерно такой же объём. Откуда такой оптимизм? Вы его разделяете?

— Оптимизм вполне обоснован. Не всё жильё, которое можно было ввести в строй в прошлом году, было введено. То есть существует определённый задел.

С другой стороны, предпосылки для оптимизма кроются в том, что власти Перми и края, невзирая на все экономические сложности, намерены продолжить программы по сносу и расселению ветхого жилья. Это очень важно. Город и край готовы софинансировать расселение ветхих домов, готовить эти площадки к торгам и продавать строительным компаниям, способным даже в кризис приобретать их и осваивать.

— Застройщики отличаются друг от друга. Есть те, кто не имеет собственной производственной базы. Но есть и такие предприятия, как ПЗСП, которые обеспечивают полный цикл — от выпуска комплектующих до строительства квартир «под ключ». Какие предприятия, на ваш взгляд, в сложных экономических условиях более устойчивы и надёжны?

— Разделение труда, как показывает практика, целесообразно в странах с развитой рыночной экономикой. В отличие от них экономика России находится в стадии развития. В условиях российского рынка нам приходится делать всё самим. И отвечать за всё самим.

Нам некого и не в чем винить. Если что-то не получилось, то мы виноваты сами. Но мы стремимся делать так, чтобы у нас всё получалось. И получается.

— Так или иначе, большое производство — это большие хлопоты. И экономический спад неизбежно затрагивает вашу работу и её отдельные направления, будь то производство строительных или отделочных материалов, продажа квартир, услуги ваших поставщиков и контрагентов... Вы корректируете каким-то образом свои планы?

— Планы на 2015 год мы сформировали в 2014 году. Рассчитываем до конца года ввести в эксплуатацию порядка 88 тыс. кв. м жилья. Эти планы мы точно не корректируем в сторону уменьшения. В зависимости от того, состоится ли снижение ставок по ипотечным кредитам, продекларированное правительством России, будем принимать решение о корректировке наших планов в сторону увеличения.

Обязательства перед нашими дольщиками мы выполним в любом случае. Мы не приостанавливаем ни одну начатую стройку. Все наши объекты сдаются и будут сдаваться точно в срок.

— Иными словами, от ПЗСП мы не услышим таких новостей, какие звучат от ряда других предприятий: об увольнениях, переходе на сокращённую рабочую неделю?

— Мы сократили рабочий день отдельным категориям наших работников, но эта мера не коснулась работников, занятых на стройке и на производстве, не коснулась она и сдельщиков. Она применена только там, где это оправданно и возможно.

Этот инструмент оптимизации затрат мы применяли и в минувшие кризисы, благодаря чему смогли из них выйти с наименьшими потерями, прежде всего кадровыми. Кризисы приходят и уходят, а людей мы стараемся сохранить.

— Цены растут, всё дорожает: материалы, производство. И понятно, что в этих условиях, чтобы не задирать цены до небес, все вынуждены экономить. Кто-то, может быть, на отделке, кто-то покупает менее качественную сантехнику, стройматериалы. Признайтесь, на чём экономите вы?

— На том, что вы перечислили, мы не экономим. Никогда ни на одном своём объекте ПЗСП не снижает достигнутый уровень качества — наоборот, мы работаем по принципу «каждый следующий дом лучше предыдущего».

Мы сокращаем затраты иначе — за счёт повышения производительности труда. Мы постоянно стимулируем персонал, работающий и на производстве, и на стройке, на более эффективный труд, сокращая тем самым затраты на единицу выпущенной продукции, и получаем соответствующую отдачу.

— Весь период истории страны начиная с 1985 года по большей части можно охарактеризовать как череду кризисов. ПЗСП уже получил много таких «прививок». Поделитесь секретами, что даёт устойчивость, надёжность, возможность пройти через кризис с минимальными потерями?

— Главной для нас была и остаётся репутация предприятия. Все наши объекты сдаются с высоким качеством и точно в срок либо раньше срока. Покупатели жилья нам доверяют.

Год от года мы повышаем свой профессионализм как в строительстве и производстве стройматериалов, так и в работе с клиентами. ПЗСП учитывает мнение своих покупателей, мы к нему прислушиваемся. Регулярно просим покупателей оценить работу отдела недвижимости. Три года назад средняя оценка составляла 3,5 балла из возможных пяти, сейчас оценка выросла до 4,85. Почти пятёрка! И это здорово: покупатели разные, попробуйте всем угодить, не так это просто...

— ПЗСП достраивал и вводил в эксплуатацию несколько домов, начатых недобросовестными застройщиками, то есть решал проблему обманутых дольщиков. Не могли бы вы объяснить природу этого явления — обманутых дольщиков?

— Как можно не обмануть человека, если он хочет быть обманутым? Вот она, если коротко, природа явления.

Допустим, компания предлагает низкие цены, но ведь чудес не бывает. Невозможно продавать жильё дешевле себестоимости. Но покупатели об этом даже не задумываются, а потом ищут виновных. Жильё нужно покупать у опытного и надёжного застройщика.

Наша компания в прошлом году построила 102 тыс. кв. м (правда, не только жилья, сдан ещё и детский сад). Гарантийное сопровождение построенных домов на предмет выявления и устранения скрытых дефектов мы по закону ведём в течение пяти лет. Сейчас это около 500 тыс. кв. м. Грандиозный объём.

— Строительная сфера важна не только тем, что даёт людям жильё и обеспечивает их благополучие, но и тем, что она связана с огромным количеством смежных отраслей. С завидным постоянством государство декларирует намерение поддерживать строителей. На ваш взгляд, в чём должна заключаться эта поддержка, нужна ли она в принципе?

— Прежде всего государству следует софинансировать расселение и снос ветхого и аварийного жилья. И я говорю об этом на протяжении не менее десятка лет. Участие в развитии застроенных территорий — это адекватная поддержка государством строителей. Таким образом решаются важные задачи: преображение города, улучшение жилищных условий граждан.

Важный вопрос, который требует государственного софинансирования, — это подготовка и развитие инженерной и социальной инфраструктур. В этом направлении сделан определённый шаг вперёд, но впереди ещё много работы.

— Как уже отмечалось, ваше предприятие прошло много кризисов. Как вы думаете, сколько времени продлится нынешний?

— Хотелось бы, чтобы он закончился быстро. Но, думаю, что для прохождения кризиса потребуется от года до двух лет. В этот временной период будут определённые трудности. Но мы их преодолеем.

По материалам программы «Лобби-холл» **ТК ВЕТТА**