



— 10 лет назад мы приняли решение создать собственный энергетический узел. Построили свою электростанцию, которая спроектирована на шесть энергоблоков. На сегодняшний день куплено и запущено в эксплуатацию пять установок. Принятие этого важного стратегического решения не

## РЫНОК СБЫТА СТЕКЛЯНОЙ ПРОДУКЦИИ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ САМЫЙ ОБШИРНЫЙ: КРАЙНЯЯ ЗАПАДНАЯ ТОЧКА — КАЛИНИНГРАД, КРАЙНЯЯ ВОСТОЧНАЯ ТОЧКА — ПЕТРОПАВЛОВСК- КАМЧАТСКИЙ

в последнюю очередь было продиктовано той специальностью, которую я получил в вузе. Вопросы малой энергетики — моя специализация, и многие мои однокашники работают в этой сфере. Мы пришли к выводу, что произведённая самостоятельно электроэнергия обойдётся дешевле, за счёт чего мы сможем сократить затраты на производство основной продукции. По этому же принципу мы движемся дальше. Так, около двух лет назад мы столкнулись с тем, что поставщики камня для изготовления извести, которая является одним из основных компонентов для производства строительных материалов, начали необоснованно завышать цены. Постепенно пришло решение о необходимости приобретения собственного карьера. В результате мы вышли на конкурс, приобрели права на разработку месторождения, где сейчас ведём подготовительные работы для получения доступа к горным породам.

— Это доказано на примере всей нашей работы. Мы бы никогда не пошли в энергетику и не стали бы приобретать собственный карьер, если бы не было такой необходимости. Хотя весь мир развивается в противоположном направлении, по пути разделения труда. Но нам пока, к сожалению, приходится забирать все процессы на себя — даже не столько для того, чтобы получить экономический эффект, сколько для уверенности и безопасности. Слишком много было случаев, когда сторонние поставщики подводили нас — как невольно, так и осознанно: не секрет, что в России продолжается передел рынков, и эта деятельность зачастую ведётся, мягко говоря, не совсем честными методами, в том числе и путём создания искусственных сложностей. Поэтому чем более мы независимы от сторонних поставщиков и подрядчиков, тем в большей безопасности мы себя чувствуем. Ведь мы, несмотря на все сложности, не имеем права подвести потребителей нашей продукции, покупателей жилья. Думаю, когда-нибудь здоровая рыночная конкуренция будет и у нас. Наверное, тогда ПЗСП и начнёт отказываться от «непрофильных» видов деятельности.

**?** Как на ПЗСП обстоят дела с продажей квартир в условиях непростой экономической ситуации в стране?

— Безусловно, мы видим определённое снижение объёма продаж. Уменьшился платёжеспособный спрос, объём предложения сейчас его значительно превышает. В этих условиях застройщики первым делом стараются закончить и сдать объекты, находящиеся в высокой степени готовности. В новые проекты бизнес пока входит неохотно, потому что не совсем понятны перспективы рынка. Льготная ипотека, к сожалению, пока не приносит те плоды, которых от неё ожидали.

**?** Какую стратегию определил для себя ПЗСП как участник рынка жилой недвижимости?

— Мы гарантированно завершим и точно в срок сдадим в эксплуатацию все объекты, на которые у нас заключены договоры долевого участия.

а с западного рынка. Ментальность западного инвестора нам более понятна. К слову, мы уже несколько лет ведём бухгалтерский и налоговый учёт по двум стандартам — по российским и МСФО.

Ещё одно очевидное преимущество привлечения западного инвестора заключается в возможности получить недорогой финансовый ресурс и современные технологии.

**?** У ПЗСП есть долгосрочный план развития?

**?** Опыт ПЗСП говорит о том, что бизнесу выгоднее и с экономической точки зрения, и с точки зрения безопасности обладать автономией в вопросах обеспечения электроэнергией и ресурсной базой.