

КОНЪЮНКТУРА

СТРОИТЕЛЬСТВО

Алексей Дёмкин: Мы расширяем географию своей работы

Генеральный директор АО «ПЗСП» — о планах развития предприятия и конъюнктуре строительного рынка

ВАЛЕРИЙ МАЗАНОВ

— **Алексей Николаевич, наверняка на ПЗСП уже подвели итоги 2018 года. Каковы они?**

— Когда в конце 2017 года мы составляли бюджет на 2018 год, планировали сдать пять объектов: четыре жилых дома и ФОК с бассейном на ул. Транспортной. Общая площадь строительства — около 50 тыс. кв. м. Для сравнения: этот показатель более чем вдвое ниже, чем в 2014 году, по итогам которого мы сдали свыше 100 тыс. кв. м. Соответственно, некоторые подразделения предприятия практически весь год работали в режиме сокращённой рабочей недели.

Цели, которые мы ставили на 2018 год, в основном достигнуты. Все жилые объекты сданы вовремя и с должным качеством. ФОК, который получил название «Рекорд», также построен вовремя, введён в эксплуатацию и передан муниципалитету. 1 февраля состоялось его техническое открытие, 20 февраля — торжественное открытие. Сегодня он работает, и отзывы посетителей — только положительные.

— **Говоря о целях, вы сказали, что они достигнуты в основном. Означает ли это, что какие-то задачи выполнить не удалось?**

— Нам не удалось получить разрешение на строительство дома на ул. Баранчинской, 16 в запланированный срок — первое полугодие 2018 года. Как следствие, не удалось начать его строительство и продажи. Лишь в декабре прошлого года, успешно оспорив отказ в выдаче разрешения в суде, мы смогли приступить к работе.

Конечно, это негативно сказалось на финансовых результатах 2018 года. Итоговая прибыль составила около 40 млн руб., хотя, если бы квартиры в доме на ул. Баранчинской поступили в продажу согласно нашим планам, она могла быть выше примерно вдвое. Это в том числе означает, что существенную сумму недополучили и бюджеты всех уровней. Если это было целью чиновников, которые «притормозили» выдачу разрешения, то она, безусловно, достигнута.

— **О сложностях в получении разрешения на строительство упоминают многие руководители строительных организаций. Возможно, это как-то связано с изменениями в законодательстве?**

— Едва ли. Все серьёзные строительные предприятия прекрасно адаптированы к регулярным изменениям законодательства и умеют вовремя на них реагировать. К тому же мелкие строительные компании получают разрешение без проблем; со сложностями сталкиваются именно системные игроки рынка. А тот факт, что суды признают формальные основания для отказов неправомерными, говорит о том, что к законодательству это не имеет никакого отношения.

Значит, ответ на ваш вопрос надо искать в неформальной плоскости.

— **АО «ПЗСП» — это не только строительство, но и производство материалов и изделий для стройки. Каковы производственные итоги 2018 года?**

— Производство и продажа газобетонных блоков были на уровне наших планов — около 150 тыс. куб. м. Активно развивается производство изделий из стекла. Этой продукции мы реализовали на 220 млн руб., что даже выше плановых показателей. Покупатели наших изделий из стекла есть и за пределами региона, например застройщики в Екатеринбурге, и даже за рубежом — в Монголии.

Совершенствуем производство дверей, как металлических, так и межкомнатных. Начиная с 2018 года в 100% квартир от ПЗСП устанавливаются межкомнатные двери собственного производства. Мы подобрали оптимальное сочетание материалов, и качество наших дверей существенно выше, чем у тех, которые устанавливаются в домах, сдающихся пермскими застройщиками. За счёт этого практически полностью прекратились рекламации покупателей по поводу дверей.

Ощутимый шаг вперёд мы сделали в производстве электроэнергии. Мы планировали увеличить мощности нашей электростанции на 2 МВт, но по факту нарастили на 4 МВт. Дело в том, что вместо запланированной покупки и монтажа одного энергоблока мы приобрели два, поскольку удалось договориться с производителем о выгодных условиях поставки.

Развивается наш известняковый карьер в Кишертском районе. Год от года продажи нашего щебня растут. Рынок уже знает нас, высоко оценивает качество продукции. Рост продаж происходит в том числе за счёт активной реализации в территориях края программы «Формирование комфортной городской среды». Наш щебень используется в благоустройстве дворов, тротуаров и общественных пространств.

То есть производство работает даже с опережением планов. Хотя ситуация с конечным этапом производственного процесса — строительством — накладывает свой отпечаток. При иных условиях на рынке строительства мы могли бы делать гораздо больше.

— **Какие планы у АО «ПЗСП» на 2019 год и ближайший период?**

— Наш самый масштабный проект — запуск линии для производства изделий по паллетной технологии. Мы сделали значительные шаги в этом направлении. Более полугодия подбирали поставщика, на сегодня все основные вопросы урегулированы, вскоре начнётся поставка и монтаж оборудования. Пуск новой линии позволит нам значительно рас-



ширить возможности архитектурных решений строящихся зданий. Общий объём инвестиций в проект паллетной технологии — порядка 700 млн руб.

Ещё один приоритетный проект связан с развитием карьера, точнее — со строительством здесь производства известки и изделий из неё. Мы подобрали проектную организацию, поставщика известковых печей и в 2019 году завершим разработку проекта. В 2020 году приступим к строительству. Фактически это новый завод, и администрация Кишертского района очень заинтересована в его появлении. Подбор участка и оформление необходимой документации прошли без проволочек.

— **Эти планы касаются производства. Какие задачи в строительстве вы ставите в текущем году?**

— Мы уже около 10 лет поставляем наши изделия серии Э-600 в Ижевск, где компания «Альянс» ведёт строительство целого микрорайона. Архитектурный облик этого ЖК, к слову, напоминает застройку микрорайона Пролетарского в Перми, где львиная доля домов возведена ПЗСП. Теперь мы решили сами выступить застройщиком в Ижевске. В прошлом году приобрели земельный участок и начали возведение одного дома, затем планируем построить ещё два. В целом же потенциал нашего объёма строительства в Ижевске в ближайшее время составит порядка 200 тыс. кв. м.

В 2019 году мы запланировали построить 50 тыс. кв. м, как и в минувшем году. Из них 43 тыс. — жильё и около 7 тыс. — коммерческие помещения на нижних этажах домов. Около 20% этого объёма будет построено в Ижевске.

Одновременно рассматриваем возможность работы в Екатеринбурге, в настоящее время ведём переговоры с потенциальными партнёрами и занимаемся поиском земельных участков.

Таким образом, мы расширяем географию своей работы и в 2020 году планируем строить за пределами Пермского края порядка 40% всего объёма. Иными словами, масштабируем наш бизнес на новые территории.

— **Согласно поговорке, за морем телушка — полушка, да рубль перевоз. Как логистические издержки отражаются на себестоимости строительства в других территориях?**

— Поверьте, мы умеем считать деньги. Затраты на перевозку материалов в тот же Ижевск с лихвой покрываются более низкой стоимостью присоединения к сетям водоснабжения, электричества, теплоснабжения, газа. В этом плане конъюнктура в Удмуртии для застройщиков значительно более благоприятна, чем в Перми. Если говорить о Екатеринбурге, здесь стоимость техприсоединения сопоставима с нашей, однако рыночная стоимость недвижимости существенно выше. Эти факторы дают нам возможность работать на рынках Удмуртии и Свердловской области с приемлемой маржинальностью, несмотря на более сложную логистику.

— **Если говорить о Перми, какие объекты находятся в работе у ПЗСП сегодня?**

— В этом году будут сданы четыре дома по адресам: ул. Целинная, 57, ул. 5-я Каховская, 8в, ул. Макарова, 20*, ул. Костычева, 32**. Одновременно создаём задел на работу в 2020–2021 годах, хотя ситуация с получением разрешительной документации остаётся непростой.

Развитие производства и расширение линейки продукции, реализация новых проектов позволили нам даже в существующих условиях с февраля 2019 года вернуться к пятидневной рабочей неделе. Одновременно мы исполняем все социальные обязательства, заложенные в коллективном договоре, в том числе обязательства, связанные с обеспечением жильём наших сотрудников.

Главная цель для нас во все времена — обеспечить стабильную загрузку предприятия, нормальную работу и достойную зарплату для всего 1,5-тысячного коллектива АО «ПЗСП». У нас работоспособные и квалифицированные сотрудники, и сегодняшним составом мы вполне можем удвоить показатели строительства. И даже при объёмах примерно на уровне 80 тыс. кв. м в год способны восстановить полноценный график работы, существенно повысить среднюю зарплату, что также положительно скажется и на наполняемости бюджета. Сегодня решение этой задачи мы ищем не только на рынке Прикамья, но и с помощью распространения своего присутствия в других регионах.

* Застройщик — АО «ПЗСП». ** Застройщик — ООО «Спецстрой Костычева, 32». Проектные декларации на сайтах нашдом.рф, pzsр.ru. Реклама