

Николай Проценко

Стройка на пределе роста

Краснодарский завод объёмно-блочного домостроения, одно из ведущих строительных предприятий юга России, за год поднялся в рейтинге крупнейших компаний ЮФО на 53 позиции. Основным драйвером роста выручки стала работа в рамках госзаказа, в том числе после наводнения в Крымске. Однако мощности предприятия достигли максимума, а жилищный рынок Краснодара уже не будет давать такого стимула для роста, как раньше



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ

Крупнейшие строительные компании ЮФО по итогам прошлого года продемонстрировали почти нулевую динамику — в абсолютных показателях их совокупная выручка принципиально не изменилась. При этом количество компаний, представляющих отрасль в рейтинге, снизилось с 30 до 25, а их средняя выручка заметно возросла. На строительном рынке юга России заметна тенденция к укрупнению активов, и центральное место в этом процессе занимают компании, работающие в отрасли достаточно давно, порой ещё с советских времён.

В Краснодарском крае к их числу относятся прежде всего предприятия группы «ВКБ» бизнесмена **Виктора Бударина**, использующие индустриальные технологии домостроения. Два из них — агропромышленный строительный комбинат «Гулькевичский» и ЗАО «ОБД» — по результатам последнего исследования крупнейших компаний ЮФО значительно улучшили свои позиции в рейтинге. Если год назад АПСК «Гулькевичский» и ЗАО «ОБД» занимали в нем 212 и 186

место, то теперь эти две компании переместились, соответственно, на 121 и 133 строчки. И в том, и в другом случае рост был обусловлен значительным расширением предложения. «Гулькевичский» стал поставлять свою продукцию для строительства крупного микрорайона «Суворовский» в Ростове-на-Дону, а краснодарский завод ОБД нарастил объёмы госконтрактов, причём не только производил объёмные блоки, но и самостоятельно строил жильё.

В то же время прошлый год обозначил для ЗАО «ОБД» определённые пределы роста. По словам генерального директора компании **Александра Залуцкого**, производственные мощности предприятия сейчас используются практически полностью, все возможные резервы их увеличения уже задействованы. Ситуация на рынке также заметно изменилась: сверхбыстрый рост объёмов строительства в Краснодаре уходит в прошлое. В этой ситуации компания будет решать задачи снижения издержек, поскольку, несмотря на быстрый рост выручки в прошлом году, прибыльность в 2012 году оказалась не слишком высокой.

Дилеммы полного цикла

— В Краснодарском крае, по данным Росстата, объёмы жилищного строительства в прошлом году выросли примерно на 17 процентов. А ваша компания показала прирост выручки на 72 процента, то есть вы явно росли быстрее рынка. За счёт чего это происходило?

— Наша валовая выручка значительно увеличилась за счёт того, что мы стали выполнять и девелоперские функции — начали сами строить и продавать жильё. Ведь прежде мы в основном собирали из наших объёмных блоков «дома-коробки» по заявкам наших заказчиков, а дальше они уже сами завершали строительство и продавали квартиры; при этом доля наших изделий в итоговой стоимости квартир составляет от одной четверти до одной трети. А в прошлом году мы исполнили один контракт Минобороны на миллиард рублей, построили несколько собственных домов, а также жильё для пострадавших от наводнения в Крымске — это тоже больше миллиарда рублей. Именно этим в основном и был обеспечен рост.

— На каком этапе развития вы пришли к необходимости строить самостоятельно?

— Я твёрдо убеждён, что в основе работы завода должно лежать производство. Строить же самим пришлось потому, что у нас большие госконтракты, привязанные к цене, назначаемой государством — например, Минрегионом определена стоимость в 33 650 рублей за квадратный метр. Выйти на рентабельность при такой цене можно, если мы сами обеспечиваем всю цепочку — от производства до готового дома. А если передаём строительство сторонним организациям, то получается уже совершенно другая экономика. То есть самостоятельное строительство — это вопрос сокращения накладных расходов; именно поэтому нам удалось уложить в цену, назначенную государством. В прошлом году собственное строительство составляло у нас 50 тысяч квадратных метров — 20 процентов от общего объёма продукции. В этом году получим такой же объём.

— Как вы оцениваете свою нынешнюю долю рынка в Краснодарском крае?

— В прошлом году на Кубани было введено более 3,5 миллиона квадратных метров жилья, из которых 40 процентов, или примерно 1,3 миллиона, — это индустриальное домостроение. Из них 250 тысяч — наши. То есть доля завода — процентов 20 от промышленного домостроения. А все предприятия группы «ВКБ» — это 800 тысяч квадратных метров жилья.

— Каковы ваши планы по выручке на этот год? Будете продолжать быстрый рост?

— Думаю, что в этом году мы дадим те же объёмы — до 255 тысяч квадратных метров жилья. Сейчас закрываем ещё один объект под Новороссийском на миллиард рублей, завершаем часть госконтракта в Крымске. Поэтому показатели по выручке будут, как и в прошлом году, в пределах пяти миллиардов. На следующий год пока крупных контрактов нет, поэтому выручка может снизиться. Но на самом деле надо смотреть не на выручку, а на прибыль, а она остаётся примерно одинаковой. Оборачиваемость средств у нас вроде бы растёт, а прибыль не увеличивается — деньги направляем на новое строительство жилья. В нашей отрасли прибыль складывается из разницы между продажной ценой жилья и себестоимостью, а поскольку практически всё, что мы строим, продаётся по ценам Минрегиона, разница выходит небольшая.

— Вы рассчитываете, что объявленная правительством заморозка тарифов монополистов позволит в следующем году увеличить прибыльность вашего бизнеса?

— Это больше повлияет на металлургию, где используются энергоресурсы, на транспорт. Поэтому на нас этот процесс

будет иметь опосредованное влияние — в частности, мы не ожидаем, что цены на конечную продукцию промышленности в Краснодаре станут расти. Пусть мы сэкономим благодаря этому один-два процента — это тоже будет неплохо, потому что мы и так работаем на пределе. Это даст нам возможность продолжать реализовывать жильё для социальных программ. Мое мнение — монополии обладают такими ресурсами, что замораживание тарифов — это, наверное, справедливо. Если монополии будут рационально использовать свои ресурсы, их хватит на всё.

Технологическое меню

— Два года назад в одном из интервью вы говорили, что предел загрузки мощностей предприятия — 250 тысяч квадратных метров жилья в год — фактически достигнут. С тех пор ситуация поменялась принципиально?

— В целом мы остались на прежнем уровне. У нас было 22 формовальные машины — это основной агрегат, который производит объёмные блоки. В прошлом году мы установили ещё две машины, прибавка получилась порядка 25 тысяч квадратных метров, а общий объём — 280 тысяч. В этом году мы идём на уровне с прошлым, но если год назад мы почти каждую неделю работали по субботам, то теперь, с пуском двух дополнительных машин, те же мощности выпускаем за пятидневную рабочую неделю. Но это — наш максимум при работе в три смены в течение всего года, потому что существует предел совершенствования технологий, дальше которого развивать их невозможно, не вводя новые мощности. Например, бетон должен пропариться определённое время — летом семь часов, зимой восемь, а это значит, что максимальное количество оборотов, если учесть дополнительные затраты времени, — два с половиной в день. Благодаря определённым добавкам можно снизить время твердения цемента, но это тоже не бесконечный процесс. Мы сейчас достигли естественного предела, дальше можно увеличивать объём производства только за счёт выходных или нещадной эксплуатации оборудования, а это нерационально. Технология нами отработана, я бы сказал, до совершенства. Все резервы, которые можно вовлечь в производство, мы использовали — утеплили все машины, сократили затраты электроэнергии. Но это, повторю, процессы не бесконечные. Дальше наращивать наши мощности проблематично, а строить новый завод — это большие вложения, да и рынок этих объёмов не потребит.

ОФИСЫ В ЦЕНТРЕ РОСТОВА-НА-ДОНУ



т.: +7 [863] 244-00-94, +7 909 439-64-64

www.dn61.ru

— Видимо, сейчас перед вами стоит задача снижения издержек при существующем объёме? За счёт чего это можно делать?

— Совершенно верно, нам необходимо решать вопросы внутренней экономики на каждом отдельном технологическом процессе. Завод был рассчитан на производство 170 тысяч квадратных метров в год, а сегодня мы выпускаем уже 280, поэтому надо было все технологические ступени подогнать под этот объём. Модернизацию мы начали с арматурного цеха — закупили итальянские станки, которые позволили существенно сократить трудозатраты: там, где раньше работало пять человек, теперь работают двое. В перспективе планируем установить одну машину, которая займёт в четыре раза меньше места, чем сейчас, на ней будет работать один человек и выпустит тот же объём заготовок. Вообще, за те девять лет, что я здесь работаю, собственники предприятия очень серьёзно вложились в замену оборудования, что позволило сократить затраты на ремонтный фонд. Это более чем своевременный шаг. Судите сами: в Германии на аналогичных производствах оборачиваемость одной металлической ёмкости, в которой формируется бетон, — не более восьми лет. А у нас стояло оборудование середины восьмидесятых годов, что приводило и к падению качества, и к большим трудозатратам.

— Каковы основные направления развития технологий, используемых вашим предприятием? Можно ли вообще говорить об инновациях в такой условно «традиционной» отрасли, как крупнопанельное домостроение? Правильно ли я понимаю, что в первую очередь здесь идёт борьба за энергоэффективность зданий?

— Я не думаю, что в Краснодарском крае есть другие строительные предприятия, которые уделяли бы столько внимания энергоэффективности и сейсмостойкости. Мы очень много сил и средств вложили в изучение наших конструкций, работали по договорам с НИИ строительной физики, Московским инженерно-строительным институтом, их специалисты изучали наши дома, проводили испытания. Мы создали модель для понимания того, через какие конструкции больше всего уходит тепла, и оказалось, что потери через ограждающие конструкции — это всего процентов 30. Многие заблуждаются, думая, что тепло в основном уходит через стены, поэтому наращивать их толщину до бесконечности нет смысла. Мы достигли высокого теплосопротивления за счёт увеличения толщины пенополистирола — раньше она составляла 6 сантиметров, теперь 8. Швы мы запениваем, а не забиваем бетоном — это тоже даёт свои плюсы. Мы знаем свои резервы, и если понадобится увеличить энергоэффективность на 10–15 процентов, то мы свободно сможем это сделать при небольших затратах, не изменяя конструктивные особенности.

— А как насчёт ухода от стандартных планировок жилья? Ваши коллеги на Ростовском комбинате крупнопанельного домостроения говорят, что это одно из главных направлений преодоления стереотипов о массовом жилье.

— Наше преимущество в том, что мы быстро строим, хотя и ограничены «кубиками». Но в то же время мы разработали технологию изготовления коттеджей из объёмных блоков, и здесь может быть большее разнообразие планировок, потому что нагрузки на конструкции совершенно другие, чем при многоэтажном домостроении. В малоэтажном микрорайоне «Вишнёвый сад» в Краснодаре мы построили одну улицу всего за месяц, и эти коттеджи были распроданы в первую очередь. Для сравнения: если трёхкомнатная квартира стоит три-четыре миллиона рублей, то здесь за четыре с половиной-пять миллионов предлагался коттедж с участком в восемь соток. Многие поняли, что это более выгодно.



Такой дом из объёмных блоков можно построить всего за несколько недель

— Какую долю в вашем производстве может занимать малоэтажка?

— Конечно, для индустриального домостроения коттеджи — дело хлопотное. Подготовительный процесс при строительстве что 16-этажного, что 5-этажного дома, что коттеджа один и тот же, а эффективность разная. Поэтому при строительстве коттеджей мы заходим на объект вместе с другими застройщиками, когда подготовлена площадка, подведена инфраструктура. Кроме того, нам нужны объёмы, иначе не будет рентабельности: мы не можем делать 2–3 коттеджа — дайте нам целую улицу, хотя бы штук 15 домов, чтобы можно было организовать производство. То есть в нашем «меню» это пока лёгкая и дорогостоящая закуска.

Куда расти дальше?

— В недавнем интервью «Эксперту ЮГ» мэр Краснодара Владимир Евланов говорил, что период, когда строительство в городе бурно росло, подходит к концу. Вы согласны с этим прогнозом?

— Я разделяю эту точку зрения — насыщение рынка уже произошло. Каждый год индустриальное домостроение выдавало на рынок Краснодара порядка 450–500 тысяч квадратных метров жилья. Жильё здесь было интересно не только кубанцам, но и жителям северных регионов, сельской местности. Большая оборачиваемость жилья привела к тому, что в регион пришло много застройщиков. За счёт этого цены на квартиры не растут. Аналитики отмечают, что раньше дом продавался за год, сейчас — за полтора. О чём это говорит? Рынок насыщен, поэтому темпы застройки будут снижаться. И я думаю, что некоторые компании этого не выдержат. Строительство ведь обусловлено наличием коммуникаций. Чтобы развить район, надо заплатить за землю, которая в Краснодаре стоит дорого, провести теплотрассы, водозабор, канализационные и ливневые сооружения, а также подвести электричество — учитывая то, что в Краснодаре все мощности, которые можно было взять, уже разобраны. Сто гектаров мощными темпами надо застраивать шесть-семь лет. Немногие компании способны на такое, и это тоже будет сдерживать конкурентов.

— В том же интервью мэр Краснодара сказал, что теперь основным приоритетом в строительном комплексе города должно стать развитие социальной инфраструктуры. Какое место эта составляющая занимает в вашей деятельности?

— Я согласен с Владимиром Лазаревичем: социальной инфраструктуре сейчас надо уделять больше внимания, и при

возведении новых микрорайонов мы находим возможности выделения земли для строительства детских садов и школ. Мы строим и готовы строить социальные объекты, если они будут внесены в городской бюджет. В этом году ряд объектов город профинансировал, детские сады выкупаются. Так, предприятия группы «ВКБ» к осени сдали несколько детских садов в Краснодаре — в Московском, Восточно-Кругликовском микрорайоне, а также в других городах края — Армавире, Крымске. Но дальше надо строить школы — в некоторых районах на одну школу приходится по 10–15 первых классов. Остальные объекты социальной инфраструктуры появятся и без бюджетного финансирования. Как только построишь три-четыре дома, сразу приходят люди и спрашивают: как нам купить помещение под парикмахерскую, магазин, ресторан?

— **Какие вы видите точки роста предприятия за пределами Краснодара, учитывая насыщение рынка в крае-столице?**

— В советское время, когда перевозки дотировались, наши объёмные блоки поставлялись даже в Сибирь. Сейчас железнодорожные тарифы очень высоки, это ограничивает нашу географию. Согласно проделанным расчётам, экономически рентабельный радиус доставки нашей продукции — максимум 400 километров: Новороссийск, Геленджик, Анапа, Ростов. Ставрополь уже далеко, к тому же там рынок дошёл до предела, ставропольские строители сами идут в Краснодар.

— **Вы не рассматривали возможность построить аналогичный завод в другом регионе, чтобы войти на неосвоенный рынок?**

— Завод надо строить там, где есть рынок сбыта, земля, и в любом случае нужен определённый административный ресурс. К тому же свои строители есть везде. У нас это даже на территории края чувствуется. В некоторых районах приходишь строить социальное жильё, а рядом хороший участок земли отдали другой компании, которая возводит жильё на рынок. Но сейчас очень многие территории действительно заинтересовались индустриальным домостроением в Краснодарском крае, потому что это один из немногих регионов, где сохранены пять домостроительных комбинатов. Четыре из них — армавирский «Домостроитель», АПСК «Гулькевичский», васюринский «Будмар» и наш завод объёмно-блочного домостроения — входят в группу «ВКБ», а пятый — это краснодарский ДСК-1. К нам на завод приезжают за опытом представители из Воронежа, где проектируют такой же завод объёмно-блочного домостроения, из Челябинска, из Иркутска. В этих регионах есть инвесторы, которые готовы вкладывать в строительство таких заводов — там, где рынок жилья динамично развивается, такое предприятие можно построить года за три, поскольку технологии известны.

— **Иного выхода для решения социальных задач, кроме индустриального домостроения, нет?**

— Сейчас все поняли, что монолит — это красиво, хорошо, но долго. А мы можем при необходимости строить очень быстро. После наводнения в Туапсинском районе в 2010 году мы построили в Джубге за два месяца 200 квартир. В Крымске, где от наводнения пострадали в основном малообеспеченные слои населения, тоже за два месяца построили три многоэтажных дома. Понадобилось бы ещё столько же — построили бы. Те социальные программы, которые можно было реализовать в крае, закрыты за счёт домов, производимых по технологиям индустриального домостроения. Краснодарский край — это, наверное, единственный регион в России, где все ветераны войны обеспечены жильём. Тысяч 50–60 квадратных метров закупается при переселении из ветхого фонда, потому что мы можем предложить такое жильё по цене Минрегионразвития. Что бы ни говорили, хрущёвские пятиэтажки в своё время решили жилищную

Прошлогодний рост выручки ЗАО «ОБД» не привёл к пропорциональному увеличению прибыли. В ситуации, когда наращивать физические объёмы производства сложно, компания будет работать над повышением рентабельности

Основные показатели деятельности ЗАО «ОБД»



Источник: СПАРК-Интерфакс

проблему. Проблема в том, что этот процесс затянулся, его не стали трансформировать, как в других странах. Хотя и сейчас с нашей недостаточей жилья нельзя сказать, что «хрущёвки» — это плохо. Кроме того, наличие домостроительных комбинатов с их объёмами позволяет сдерживать цены. Мы как установили до кризиса цены на уровне около 40 тысяч рублей за квадратный метр, так они и держатся. И застройщики, возводящие дома монолитным методом, тоже вынуждены сдерживать цены.

— **С какими рисками сопряжена работа в рамках госконтрактов?**

— Могу привести такой пример. Недавно Минрегион опубликовал проект приказа с критериями отнесения жилья к категории для приобретения по муниципальным нуждам. Там указано, в частности, что рекомендуемая высота потолков в квартирах — 2,7 метра. А все домостроительные комбинаты, наш в том числе, имеют технологический предел высоты потолков 2,5 метра. И если завтра этот приказ подпишут, может возникнуть критическая ситуация. В итоге социальные программы придётся просто сворачивать.

— **Как снизить воздействие таких рисков? Расширить сегмент рыночного жилья?**

— Я считаю, что мы заняли свою нишу и совершенствоваться можно только в её рамках. Например, раньше мы устанавливали деревянные окна — сейчас поставили линию по производству пластиковых, межкомнатные двери стали делать более высокого качества, закупаем и ставим хорошие радиаторы. То есть сдаём жильё не просто «под ключ», но с хорошим качеством, и этим берём своё. Переходить в другой сегмент нет смысла, к тому же мы взяли под застройку большие площади в микрорайонах Гидрострой, Восточно-Кругликовский и в центр города не идём. Ведь в спальном районе жильё бизнес-класса не построишь, потому что спальный район — это в первую очередь удалённость от транспортных артерий. Считается, что большая площадь квартиры и высокие потолки — это уже бизнес-класс. А не в этом суть вопроса! О каком бизнес-классе можно говорить, если ты выезжаешь из микрорайона и утыкаешься в пробку, как это у нас сейчас происходит. Или «свечки» в центре, где все прилегающие одноэтажные кварталы заставлены машинами жильцов, — это что, бизнес-класс? Поэтому сейчас надо уделять больше внимания развитию инфраструктуры, и тогда то, что раньше считалось окраиной, через три-четыре года станет восприниматься как центр. Тот же Восточно-Кругликовский район — рядом новый футбольный стадион, торговый центр «Красная Площадь», это, по сути, уже будет центр, когда построят новые транспортные развязки. И ещё я надеюсь, что разумная градостроительная политика возторжествует — прекратится точечная застройка, запретят строить «свечки» в районах малоэтажной застройки. ■