

Александр Залуцкий:

«Госпрограммы сохранили строительную отрасль в кризис и преподнесли ей несколько уроков»

Домостроительный сегмент в Краснодарском крае уникален в масштабах всего СНГ тем, что здесь сохранились еще с советских времен два завода объемно-блочного домостроения, и один из них — краснодарский ОБД. По мнению же генерального директора ЗАО «ОБД» Александра Залуцкого, давшего интервью «Вестнику», именно объемно-блочное домостроение способно обеспечить высокие темпы при больших объемах возведения доступного жилья, и участие краснодарских строителей в госпрограммах во время кризиса лишний раз доказало это на практике.



Остаться в живых

— Александр Леонидович, почему, на ваш взгляд, именно на Кубани продолжают действовать заводы объемно-блочного домостроения, в то время как в других регионах они прекратили свое существование?

— Считаю, эту проблему надо рассматривать шире: почему на Кубани сохранилось промышленное домостроение, и рассматривать ее в рамках общеэкономической ситуации. Краснодарский край — один из самых привлекательных регионов страны, здесь всегда были сосредоточены и финансовые, и людские ресурсы, у людей высокая покупательная способность, а спрос на жилье и у кубанцев, и у приезжих всегда был, есть и будет. Такой стабильный и растущий спрос в свою очередь всегда ставил перед

строительной отраслью края задачу строить быстро, много и качественно.

На Кубани в советские времена было три крупных завода: наш завод ОБД, АПСК «Гулькевичский» и ДСК-1. Были и небольшие заводы в районах, но с приходом рынка спрос на жилье здесь упал, и они вынуждены были закрыться. Надо отдать должное прежнему руководству нашего завода, которое в трудные времена рыночных реформ проводило грамотную производственную и реализационную политику, которая позволила выжить.

— Мощности планируете увеличивать?

— К сожалению, резерв для этого исчерпан. Завод работает на пределе. Фактически на оборудовании 1974 года с проектной мощностью, рассчитанной на 170 тыс. кв. метров в год, за счет оптимальных логистических схем и организации труда (завод работает в три смены и две субботы в месяц) мы сегодня выпускаем элементов объемно-блочного домостроения на 250 тыс. кв. метров жилья. Но эта цифра максимальная. Для расширения производства нужны значительные площади, а на территории завода таких мест уже нет. Да и для того чтобы поддерживать существующий объем, на заводе необходимо проводить ремонт и модернизацию оборудования. Чтобы в это время не сокращать производство, мы поставим еще одну новую машину для формовки блоков — это основная наша производственная единица.

Действующих машин сегодня на заводе 22, и за счет новой постепенно будем проводить плановый ремонт оборудования.

— Но если таких заводов осталось лишь два на всю страну, можно предположить, что спрос на вашу продукцию есть и в других регионах?

— Раньше мы поставляли свою продукцию в различные регионы Советского Союза, вплоть до Сибири, железнодорожным транспортом. Но теперь в связи с высокими железнодорожными тарифами это стало нерентабельно, тем более что наши блоки превышают стандартные габариты и мы обязаны платить за организацию специальных перевозок, при этом тарифы возрастают в 4-5 раз.

Поэтому мы ограничены тем транспортным плечом, которое могут обеспечить автоперевозки за один день — это около 300 км, а значит, покрываем любой район Краснодарского края. Наши дома стоят в Новороссийске, Геленджике, Дивноморске, Анапе, Армавире, Славянске-на-Кубани... Большие объемы блоков закупают такие инвестиционно-строительные компании, как «Кубанская марка», «ОБД-инвест», «Мастерстрой», «Наш город», «Бизнес-инвест», «Деловой мир», ПИК, «Сфера жилья».

— Кризис не снизил спрос?

— Поскольку наша продукция позволяет строить доступное жилье, то значительная ее часть реализуется в рамках госпрограмм, таких как



обеспечение жильем ветеранов Великой Отечественной войны, военнослужащих; переселения граждан из ветхого аварийного жилья; «Дети Кубани» — по обеспечению жильем детей-сирот.

Недавно мы стали сами строить дома под ключ. Начали с домов для детей-сирот — в Тимашевске, Славянске-на-Кубани, а теперь строим уже и микрорайоны: в Краснодаре — в Восточно-Кругликовском районе. Планы на будущее у нас серьезные: ведем переговоры о строительстве домов в Новороссийске, Джубге, в основном по заказу Минобороны для военнослужащих и лиц, уволенных в запас.

От социального к доступному — Получается, госпрограммы подержали вас в кризис?

— Безусловно. И не просто поддерживали, а я бы даже сказал, сохранили всю строительную отрасль. Мы смогли адаптироваться, получить навыки работы в новых условиях. Это основная поддержка, которая и позволила выжить нам в условиях кризиса.

Но если реально оценивать наши позиции, без поддержки банков-партнеров, основанной на доверии, мы бы не смогли в кризис удержаться на плаву. Так, Сбербанк выделял нам долгосрочные инвестиции в больших объемах на реализацию

стратегических проектов, «Кубань Кредит» — быстрые кредиты на строительство срочных объектов, решение текущих задач. Доверие к нам банков, инвестиции, которые они в нас вкладывали, стало определенным двигателем нашего развития.

Более того, это выживание домо-строительных комбинатов позволило сдержать резкий скачок цен на рынке жилья на Кубани, в отличие от других регионов России, в частности в Москве. В Краснодарском крае, несмотря на высокий спрос, наличие большого объема блочного, панельного жилья формировало серьезное предложение на рынке, а это сдерживало цены, в том числе и на дома, построенные по другим, более дорогостоящим технологиям, например, монолитные.

— Насколько рентабельно сегодня социальное домостроение?

— Для нашего производства рентабельность пока только уменьшается. До кризиса цены на жилье росли вровень с ценами на материалы за счет того, что свободных денег было много и инвестирование в объекты недвижимости было самым прибыльным и надежным финансовым инструментом. Особенно наше, блочное жилье, так как сроки строительства у нас короткие, объекты имеют высокую покупа-

тельную привлекательность, значит, вложения быстро оборачивались и приносили высокую прибыль. А в кризис деньги с рынка недвижимости перетекли в банки, которые гарантированно сохраняли средства и предлагали доходность до 20%. Сегодня идет постепенный возврат к докризисной ситуации — доходность депозитов при всей своей надежности вряд ли покроет даже инфляцию. И люди постепенно перемещают свои средства на рынок недвижимости. Но поскольку ажиотажного спроса все же нет, то цены на жилье растут медленнее, чем на стройматериалы, сырье, энергоносители, цемент, металл. А ведь, к примеру, спрос на металл есть не только у строителей, но и у экспортеров, машиностроителей, и развитие всех этих отраслей приводит к ускоренному росту стоимости металла. Вот и повышается себестоимость гораздо быстрее, чем цены на готовый продукт, так что и на модернизацию остается не так много средств. Кроме того, в этом году снизилась цена, по которой Минрегион РФ выкупает жилье, — до 30 тысяч рублей за 1 кв. метр. Но мы участвуем в этих программах, чтобы не останавливать производство, чтобы полностью был загружен заводской конвейер, покрывать затраты на зарплату, материалы, энергоресурсы и частично — на восстановление производства, ремонт и модернизацию.

— Как вы оцениваете конкурентную среду на рынке строительства жилья, в частности производства стройматериалов? Многие заводы оживают, возводятся новые...

— Востребованность конкретных объемов определяет спрос. Строить нужно столько, сколько поглотит рынок. Наш завод определил стратегию развития, и на данный момент мы видим, как развивать строительство: по-прежнему работать не только на розничный рынок, но и для реализации в рамках государственных социальных программ. Если бы не эти программы, то, наверное, мы должны были бы выпускать на свободный рынок меньше жилья. Да, оно было бы востребовано за счет цены, но все же не в тех объемах, которые мы выпускаем сейчас. Полагаю, что емкость панельного домостроения в крае — 300-350 тыс. кв. метров. **Б**