

«ЕСЛИ МЫ БЕРЕМСЯ ЗА КАКОЕ-ТО ДЕЛО, ТО ДОВОДИМ ЕГО ДО КОНЦА»



ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ХОЛДИНГОВ ПЕРМСКОГО КРАЯ «САТУРН-Р» В 2014 ГОДУ РЕШИЛ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА РАЗВИТИИ ДВУХ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ: НЕДВИЖИМОСТИ И ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ. ПРИ ЭТОМ КОМПАНИЯ РАССМАТРИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВОГО ИНВЕСТОРА ДЛЯ АГРОХОЛДИНГА «РУСЬ» — КРУПНЕЙШЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ МОЛОКА В ПРИКАМЬЕ. ОБ ИТОГАХ УШЕДШЕГО ГОДА И ПЛАНАХ НА 2014 ГОД РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И РАЗВИТИЮ «САТУРН-Р» СЕРГЕЙ РЕПИН.

— Сергей Александрович, «Сатурн-Р» работает в Перми с 1991 года и за это время стал крупнейшим холдингом Пермского края, включающим в себя недвижимость, развитую дилерскую сеть из четырех автомобильных брендов и сельское хозяйство. Какое направление сегодня в холдинге основное?

— Нам интересно развивать то, что мы сегодня уже развиваем. Основное для нас — строительство и дилерская сеть. Поэтому мы рассматриваем возможность продажи рабочего агрохолдинга «Русь». В январе было принято решение, что выгоднее производить больше молока как сырья, чем его перерабатывать, и мы решили приостановить работу молкомбината. Это также удачный момент для продажи или реконструкции. Продажа этого бизнеса позволит нам отложить средства для укрепления других направлений в нужный момент. Мы хотим сделать упор на строительство, авто или развитие сети стройматериалов. И направить инвестиционные средства и административный персонал на развитие этих подразделений. Кстати, продажа готового бизнеса не новая практика для нашего холдинга. Так была продана наша региональная сеть бытовой техники с одноименным названием.

— Вы развиваете агрохолдинг с 2006 года. На сегодняшний день, что представляет собой это хозяйство?

— Сегодня агрохолдинг — это развитая сеть полного цикла, включающая в себя хозяйства в Пермском районе, животноводческий комплекс с общим поголовьем 6500 племенного скота и перерабатывающий завод в Кизеле. Это полностью готовый бизнес, который может функционировать по щелчку. При колхозе также есть откормочный комплекс, мясной цех, лесной массив, цех механизации и порядка 10 тыс. га пахотных земель вокруг города.

— Какова мощность завода сегодня?

— Мощность завода рассчитана на обработку до 60 тонн молока ежедневно. Оборудование завода позволяет выпускать молоко, масло, сметану, творог различной жирности и фасовки. Всего около 36 позиций. Возможен выпуск и других молочных продуктов. Молокозавод за время эксплуатации постоянно модернизировался.

— Вы вложили много средств в развитие этого направления, было открыто новое производство под брендом «Русь». Бизнес оказался не таким рентабельным, как вы ожидали?

— Это рентабельный бизнес. Наша задача была сделать абсолютно натуральный продукт. Наш слоган: «От поля до прилавка» появился не просто так. В компании был жесткий запрет на использование добавок, так мы делали натуральный и дешевый продукт. В связи с этим рентабельность этого предприятия была ниже возможной. Сегодня мы рассматриваем разные варианты дальнейшего функционирования этого комплекса: если мы не найдем достойного покупателя, то продолжим развивать и расширять этот бизнес самостоятельно.

— Во сколько вы оцениваете агрохолдинг?

— Мы планируем от продажи колхоза получить где-то 1,2 млрд руб. Это всего лишь десятая часть оборота компании. Сумму, которую мы планируем выручить за колхоз, мы освоим за год, чтобы купить землю под строительство или развить новое направление.

— Какие планы у «Сатурн-Р» по развитию строительного бизнеса?

— В этом году мы планируем наращивать темпы строительства. По итогам 2013 года у нас было продано более 40 тыс. кв. метров. Это примерно на 10% больше, чем в 2012 году. Из строящихся объектов у нас

сейчас дома на улице Желябова и новый жилой комплекс на улице Фрезеровщиков «Красная Горка». Также запланировано строительство нового дома на улице Уинской в непосредственной близости от уже построенного жилого комплекса «Квартет» на Юрша. Планируется, что в этом году будут введены в эксплуатацию дома на Желябова и Юрша. А «Красная Горка» будет полностью готова к 2015–2016 году.

— Застройщики озвучивали трудности с поиском в Перми свободных участков для строительства. Проблема поиска земельных участков актуальна для вашей компании?

— Чтобы стройкомплекс не стоял, постоянно нужна земля. Нужно постоянно строить, не допустить увольнение людей, потому что потом сложно найти специалистов. Компании вынуждены строить там, где есть место и «выжимать» из площади участка максимум, чтобы снизить себестоимость и соответственно цену для конечного потребителя.

Вся сложность в поиске земли. Она в собственности у кого-то или занята ветхим жильем, которое нужно расселять. Есть несформированные клочки земли. Я вижу решение проблемы в том, чтобы власти выделяли на льготной основе земельные участки для строительства жилья для переселенцев взамен вновь застраиваемого. Такой подход интересен не всем застройщикам, потому что необходимо вкладывать средства, которые окупятся в лучшем случае через два года. Полтора-два года понадобится, чтобы спроектировать жилье, провести туда коммуникации. Также необходимо время на то, чтобы очистить площадку. И только потом начнется возведение дома. Власть должна понимать, что все это время застройщик теряет средства, которые могли бы лежать на расчетном счете в банке под 8% годовых. В результате расселение жильцов может обойтись в сотни млн. руб. И если после этого власти повысят стоимость земли или ее аренды, то конечный продукт, естественно, станет дороже. На выходе проект может стать столь дорогим, что будет недоступен для сегмента эконом-класс, наиболее востребованного сегодня.

— Для того чтобы реализовать проекты под расселение, необходимы внушительные средства. «Сатурн-Р» готов к подобным тратам?

— Да, с инвестиционной точки зрения такой вариант опасный. Но эта опасность сводится к минимуму, если у компании есть хорошая финансовая подушка безопасности. Таких компаний в Перми немного. В основном застройщики работают на заемные средства, поэтому не могут себе позволить отложить деньги еще на несколько лет. Наш холдинг может себе это позволить. Но для этого нам нужна именно согласованность действий с администрациями района и города. Компании, которые застраивают ежегодно, должны стоять в фаворе, потому что именно они создают вал продукции и услуг, рабочие места в городе. У нашей компании четкая позиция: если мы за что-то беремся, то это должно быть доведено до конца. Если мы беремся за строительство дома, то мы доводим это до конца, чтобы не допустить того, чтобы кто-то был обманут. Ведь сегодня мы строим в основном дома эконом-класса и понимаем, что люди зачастую ограничены в средствах и берут ипотеку, поэтому нужно, чтобы дом был

построен к определенному сроку. У нас есть моральное обязательство это сделать. Положительная репутация — это одно из основных условий продолжительного существования на рынке.

— Сегодня у вас есть в разработке еще проекты строительства?

— Мы работаем над проектом расселения на Юрша. Ведем переговоры по другим участкам.

— Вы говорите о жилье эконом-класса, но у вас был реализован проект элитного жилья — ЖК «Сапфир» на Окулова. Сегодня компания ориентируется на какой сегмент?

— ЖК «Сапфир» — уникальный дом. Сегодня в Перми дома с такими характеристиками просто нет. Этот проект был построен тогда, когда был спрос на элитное жилье. Сегодня в планах строительства подобных проектов пока нет. В то же время мы постоянно работаем над улучшением проектов эконом-класса. Мы стараемся строить дома, которые будут наиболее функциональны в плане планировок. Переходим на расширенную отделку в домах эконом-класса. Уже в жилом комплексе «Красная Горка» будет явный рывок вперед по качеству отделки квартир. Мы опрашиваем клиентов и в соответствии с их пожеланиями улучшаем собственные проекты. Наш завод ЖБК работает над производством новых строительных материалов. Возобновили одну из последних советских разработок — производство таумалитовых блоков с утеплителем из фибролитовых плит. Эта технология позволяет строить жилье без использования искусственных пластиковых утеплителей. Благодаря этому материалу увеличивается тепло- и шумоизоляция и при этом дом более экологичный.

— «Сатурн-Р» по результатам 2012 года был лидером по продаже автомобилей. В 2013 году удалось сохранить позиции на рынке, не почувствовали снижения покупательского спроса?

— В 2013 году мы продали 15 тыс. машин в целом по холдингу. Это больше, чем в 2012 году, хотя в конце года действительно чувствовался спад продаж. То, что рынок немного стагнирует, — это нормальная ситуация, он не может постоянно расти. Мне кажется, что нам до европейского уровня, когда доля продаж новых машин сокращается, а продаются в основном бывшие в употреблении машины, еще лет пять-шесть.

Те марки, которыми мы располагаем: Renault, Audi, Subaru, Suzuki, наиболее популярны. В них оптимально соотношение «цена — качество». Кроме того, что сами по себе марки хорошие, мы предлагаем массу выгодных условий для потребителей. Но самое главное, что привлекает к нам клиентов, — это качество послепродажного обслуживания. В этом году мы планируем как минимум сохранить объемы продаж. Сеть будет развиваться, в планах — открытие трех новых автосалонов. Это два автосалона в Перми и один в Копейске.



ООО «Сатурн-Р»
614000, Россия, г.Пермь, ул.Куйбышева, 37
(ТЦ «Алмаз», 7-й этаж)
тел.: (342) 236-46-57, факс: (342) 236-52-11
e-mail: ooo@saturn-r.ru, www.saturn-r.ru