



# «Я не допускаю даже мысли, что мы не выполним свои обязательства»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ПЗСП» НИКОЛАЙ ДЁМКИН —  
ОБ ИСКУССТВЕ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО  
РЫНКА И ПЕРСПЕКТИВАХ ПРЕДПРИЯТИЯ

— Николай Иванович, ваше предприятие имеет уже 50-летний опыт работы на рынке. Как расширялась производственная линейка ПЗСП, за счет каких продуктов?

— Свой первый дом в качестве заказчика завод построил еще в шестидесятые годы по адресу: Докучаева, 18. Это был дом серии 1468-Д. Тогда объекты этой серии строили в кооперации. ПЗСП производил несколько внутренних панелей, утеплитель и внешние стены из газобетона. Внутренние перегородки производил завод гипсовых перегородок. Балконы делал ЖБК-3. Почему эта серия не пошла? Во-первых, ограничение этажности — только пять этажей. Во-вторых, в домах той серии кухни были по шесть метров, комнаты смежные. С 1983 года началась масштабная реконструкция завода — запускали новое производство панелей серии Э-600. Это был серьезный шаг в панельном домостроении. Серия Э-600 позволяет делать комнаты изолированными, кухни более просторными.

— А как вы пришли к тому, что нужно строить самим?

— Мы очень тяжело и болезненно проходили кризис 1995–1996 годов. Резко упали объемы потребления нашей продукции: стройматериалы никто не покупал. Но ведь квартиры — конечный продукт строительства все равно покупают, пусть даже по более низким ценам. Пришло понимание: чтобы спасти предприятие, нужно переходить на производство конечного продукта. Кризис, который мы пережили в 2008 году, показал, что мы все правильно рассчитали. Да, рухнул рынок. Да, цены упали. Но то, что мы строили, мы продавали. Под наши стройки мы производили материалы, а значит, огромная машина завода не останавливалась, работала.

— Но ведь начинали вы вовсе не с многоэтажных жилых комплексов?

— Первый дом, который мы своими силами построили, был коттедж у нас на территории. Построили мы его для того, чтобы рекламировать — показывали, что можно построить из газобетона. Покупатели начали пони-

мать, что это за материал. Можно красиво рисовать, красиво обещать, но пока люди своими глазами не увидят и своими руками не потрогают — не поверят. Вначале у нас было всего одна-две бригады, которые строили из нашего газобетона малоэтажные дома в частном секторе. Таким образом мы сформировали коллектив и отсюда пошла на расширение. Создали проектную группу, спроектировали и в 1998 году построили наш первый многоэтажный (4 и 7 этажей) дом на Транспортной, 19. Часть подъездов этого дома построена из панелей, другая часть — из газобетонных блоков. Стали развиваться: появилось управление механизации, другие подразделения...

С тех пор мы планомерно наращиваем объемы. Сегодня в среднем строим порядка 60 тыс. кв. м жилья в год, в основном это многоквартирные дома серии Э-600. Самую серию мы производим с 1985 года, но, по моему убеждению, у нее и сегодня большие перспективы. Меняются градостроительные нормы, требования пожарной безопасности, и мы это учитываем, постоянно совершенствуем серию в соответствии с требованиями времени. Завод постоянно наращивает и объемы производства газобетона. Этот продукт пользуется неизменным спросом, который мы стараемся удовлетворить. Если в 2012 году мы выпустили 143 тыс. кубометров газобетонных блоков, то по итогам 2013 года планируем выйти на 153 тыс. кубометров. Причем, для того чтобы избежать дефицита продукции в период летнего «пика», вот уже второй год подряд в зимние месяцы, когда спрос на газобетон не так высок, формируем складские запасы на лето. Много усилий мы приложили для того, чтобы создать собственное производство электрической и тепловой энергии. Сегодня мы не зависим от внешних поставщиков. Наша электростанция снабжает электроэнергией не только завод, но и ряд соседних производств, а теплом мы обеспечиваем также жилой фонд микрорайона Пролетарский. Продолжаем развивать собственное производство стеклопакетов, металлических дверей и другие производства.

— Какие планы у ПЗСП по расширению производственных мощностей?

— В следующем году планируем запустить в эксплуатацию еще один ав-

токлав. Это даст нам дополнительно до 24 000 кубометров блоков в год. На электростанции идут работы по подготовке к запуску пятого энергоблока. Осваиваем палетную технологию производства серии Э-600, что позволит увеличить высоту первого этажа, чтобы там можно было размещать магазины, кафе и прочие нежилые помещения. Это серьезная работа. Думаю, в течение двух лет мы ее выполним. Есть и другие мероприятия по модернизации производства.

— Каковы объемы производства по различным категориям продукции предприятия в 2012 году и каковы планы по этим показателям на 2013 год?

— Ключевыми для себя мы считаем показатели по выпуску газобетона, а также объемы строительства жилья. Цифры по газобетону я уже назвал. Что же касается жилья, то в 2012 году мы построили 1111 квартир — вот такая интересная получилась цифра. Общий объем — чуть более 60 тыс. кв. метров. По итогам 2013 года не планируем ни серьезного роста, ни снижения этих объемов. На сегодня мы сосредоточены на том, чтобы максимально равномерно распределить ввод жилья по году. Когда решим этот вопрос — сделаем очередной шаг к увеличению объемов строительства. Остальные же показатели (производство электроэнергии, дверей, окон и т.д.) — скорее вспомогательные, потому что служат одной конечной цели — строительству жилья.

— Кто сегодня является основными потребителями продукции ПЗСП? Востребована ли она за пределами Пермского края и намерены ли вы расширить географию поставок? Какая именно продукция пользуется спросом за пределами региона?

— Понятно, что комплекты материалов для строительства многоквартирных домов серии Э-600 приобретают, в основном, строительные компании. Газобетон — примерно пополам: компании, которые используют блоки при возведении сборно-монолитных домов, и физические лица для индивидуального строительства. Серию Э-600, кроме Пермского края, мы поставляем в столицу Республики Удмуртия — Ижевск. Дальнейшую экспансию не планируем. Перевозка даже в Ижевск обходится до-

вольно дорого, и чем больше расстояние — тем меньше смысл везти вообще. Поэтому мы больше заинтересованы в увеличении объемов строительства на территории края. Сегодня у нас приемлемая загрузка по серии Э-600 — порядка 60–70%, но, как видите, есть резерв мощности. В любой момент мы можем этот резерв задействовать и увеличить выпуск.

— Насколько высока конкуренция на пермском строительном рынке? В чем преимущества ПЗСП, за счет чего удается удерживать позиции?

— Работы на пермском рынке достаточно. Профессия строителя уже стала дефицитной, рабочей силы не хватает. Бригады каменщиков, к примеру, зачастую «бегают» с объекта на объект — к тому, кто больше заплатит.

За счет чего мы удерживаем и укрепляем свои позиции? За счет контроля качества, неукоснительного соблюдения технологий. Хорошо работают службы PR и маркетинга. О нас знают, нам доверяют. Мы не просто давно работаем на рынке, но и всегда добросовестно исполняем свои договорные обязательства. Мы ценим сложившиеся отношения с партнерами и не поступимся ими ради сиюминутной конъюнктуры.

— В чем заключаются плюсы наличия собственного производства для реализации проектов в сфере жилищного строительства?

— Российский рынок пока еще сложно назвать цивилизованным, уровень ответственности большинства поставщиков, к сожалению, остается невысоким. Вчера нам не поставили арматуру или стеклопакеты, сегодня подвели с техникой... Никто столь надежно и добросовестно не обеспечит наши нужды, кроме как мы сами. Именно поэтому мы отказались от услуг железной дороги и возим щебень, цемент собственным транспортом. Именно поэтому мы построили и запустили собственную электростанцию, производства окон, дверей, асфальтобетона... Ведь в конце нашей производственной цепочки — люди, покупатели жилья. А это 2–2,5 тысячи человек ежегодно, если учесть не только сдающиеся в эксплуатацию, но и строящиеся квартиры. И я не допускаю даже мысли, что мы можем не исполнить взятые на себя обязательства перед этими людьми.