ДОМ

«Бизнес-план в девяностые не играл важной роли»

Российский рынок строительных материалов по итогам года может упасть на 10%. Владелец и генеральный директор группы компаний «Сатурн» КИРИЛЛ НАУМОВ в интервью с корреспондентом «Ъ-Дом» КРИСТИНОЙ БЕСКРОВНОЙ рассуждал о положительных моментах кризиса, о конкурентоспособности российских производителей и об интересных 1990-х, с которых все начиналось.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

— экспертное мнение —

— Компания на рынке стройматериалов двадцать лет, и начинали вы бизнес в 1990-е. Как вам запомнилось то время?

— В конце 1993 года приняли Конституцию России, появилось новое государство. Чуть позже, в феврале 1994 года мы начали бизнес. Компания практически ровесница России. Время было, конечно, интересное и специфическое. Открылись границы, и люди начали выезжать из страны, увидели мир, другую жизнь. Появилась свобода слова, возможность говорить и писать. То, что еще вчера было спекуляцией, стало называться бизнесом. Люди начали открывать фирмы, торговали всем чем угодно, от апельсинов до красной ртути. Мой любимый пример: красная ртуть — мифическое стратегическое сырье, не существующее в природе. Но вся страна развлекалась тем, что продавала ее по телефону. Сделки не происходили, но все были при деле и в бизнесе. И это было повсеместно! Появились разные новшества. Например, мобильный телефон, который стоил $1,3 тыс., весил килограмм и был 33 см в длину. Такое было время, когда мы начинали бизнес. И, честно говоря, никто тогда не знал, к чему наши начинания приведут. Мы не думали всерьез о долгосрочной перспективе. Мы просто попробовали — и у нас получилось.

— То есть бизнес-плана не было?

— Боюсь, что в то время мало кто понимал, что такое бизнес-план. Тогда у всех людей, независимо от социального статуса и образования, появились равные возможности проявить себя. Кто-то ими воспользовался, кто-то — нет. Продать можно было все. Важно было предложить нужный товар. В те времена невозможно было купить все стройматериалы в одном месте. Когда кто-то открывал магазин и собирал все по адекватным ценам, у него появлялось преимущество.

— Как быстро вокруг вас стали появляться конкуренты?

— Одновременно с нами начинались другие проекты, среди них есть очень успешные. Это сеть «Вимос», стройбаза «Рыбинская» — теперь «Метрика», «Текс», «Петрович». Конкурентная среда формировалась быстро.

— Как отреагировала компания на 1998 год?

— 1998 год — это некая данность, с которой никто ничего сделать не мог. Курс валют изменился в четыре раза, и оборот компании упал в четыре раза. Компании, которые занимались импортом, оказались под наибольшим воздействием. Когда происходит резкое падение рынка, в этом ничего страшного нет. Рынок доходит до дна, от которого может оттолкнуться. Так, например, в 2008–2009 годах рубль упал на 30%, и после этого в 2010–2012 годах был рост экономики. Сейчас курс доллара и евро повышается на 10%, и рынок еще не чувствует дно. Такое падение — показатель, что экономика не в порядке, но может ухудшаться и дальше. И такая ситуация хуже, чем откровенно кризисная. После сильного падения всегда следует рост, но если падение незначительное, мы рискуем войти в понижающийся тренд, когда бизнес вяло скатывается вниз. И это самый печальный сценарий. В кризисе есть положительные моменты. Когда падает рынок, сокращаются продажи и производство, высвобождается рабочий капитал, требуется меньше оборотных средств. Появляется больше денег, и их можно пустить на развитие или вернуть банкам, если они заемные. Поэтому часто наблюдается такая ситуация: на рынке есть свободные средства, несмотря на кризис.

— Строительная отрасль особенно чувствительна к изменениям в экономике…

— Конечно, мы наблюдаем изменения в спросе. В этом году рынок упадет как минимум на 10%. Когда в экономике не самая блестящая ситуация, люди не тратят деньги на ремонт квартир, на строительство. Надо еще учесть перекредитованность населения, и я в этом вижу серьезную опасность для страны и экономики.

— Какая сегодня у вас стратегия развития, учитывая падение рынка?

— Стратегия развития «Сатурна» выглядит следующим образом. Есть основные города, в которых работают наши филиалы. Вокруг филиалов мы, в свою очередь, открываем магазины. В этом году мы открыли два новых дискаунтера — в Нефтекамске и Орехово-Зуево. В ближайшее время планируем открыть еще несколько площадок. У нас есть участки земли в Томске и в Брянске. Но с открытием новых филиалов сложнее из-за непростой ситуации на рынке труда. Наше филиальное развитие определяется наличием людей, которые могли бы возглавить эти филиалы. Получается, мы в большей степени зависим от людей, чем от финансовых возможностей.

— Вы принципиально самостоятельно управляете собственным бизнесом?

— Найти хорошего генерального директора непросто… Особенно, если сравниваешь с собой — кандидат почему-то всегда проигрывает. Ну, а серьезно, когда десять лет назад люди приходили на собеседование, я думал, что точно способен определить, хороший ли это кандидат. И угадывал в девяти из десяти случаев. Но сейчас я понял, что уже не так легко отличить «говорящий пиджак» от реального человека. Кроме того, сейчас так много работы, что каждый человек нужен, в том числе и я.

— На протяжении всех двадцати лет компания остается семейным бизнесом. Вы не привлекаете партнеров?

— У нас есть партнеры в Волгограде и в Уфе. Так что мы не исключаем возможности вступить в альянс с другими игроками рынка в каких-либо регионах. Главное, чтобы этот партнер был не просто инвестором, а помогал в развитии бизнеса.

— Как много вам сегодня приходится импортировать стройматериалов?

— В России есть большой выбор качественных товаров, и импортных, и отечественных аналогов. С качеством сегодня проблем нет. Есть определенная категория товаров, которые здесь нельзя производить. Например, шурупы. Однажды я приехал на китайский завод, с которым хотел наладить поставки. Я надел белую рубашку, черные ботинки и отправился на переговоры. А на месте выяснилось, что завод представляет собой полукруглый ангар без торцевых стенок. Линия изготовления и закалки шурупов выглядит устрашающе и напоминает огнедышащего дракона. Температура в ангаре градусов 60. Вокруг масло, на полу нет покрытия. В России мы не можем позволить себе подобное производство, нам не разрешат экологи! Кроме того, зимой это все нужно топить, а у них температура +35. Себестоимость такого производства в России слишком высокая: нужны фильтры, нагрев, выполнение определенных норм. У нас была идея производить шурупы, чтобы не возить их из Китая, но это было бы как минимум в 1,5–2 раза дороже. Кроме того, эффективность производства — важный фактор. На китайском производстве я не видел, например, ни службы главного энергетика, ни службы главного механика, ни планового отдела. Есть ангар, и три человека реально работают, один из них — владелец завода. Они не боятся что-то менять, они гибкие по отношению к клиентам. Например, могут сделать кисточку за доллар, а могут и за 10 центов.

— С какими еще странами вы сегодня сотрудничаете?

— Основной объем идет из Китая и Тайваня — это метизы и инструмент, керамогранит. Кроме того, мы возим материалы из Эстонии, Германии, Белоруссии, Польши. Надо отметить, что мы все меньше импортируем товаров из Европы, потому что многие производители известных брендов открыли заводы в России. Возим только то, чему здесь нет аналогов.

— Есть ли у вас идея диверсификации бизнеса?

— Я считаю, что надо заниматься чем-то одним, должна быть специализация. Если ты не финансовый инвестор, конечно. Работа требует полного погружения. Впрочем, у нас есть опыт диверсификации. Восемь лет назад мы запустили дверной завод в промзоне «Металлострой» мощностью 40 тыс. дверей в месяц. Он весьма успешно работает: эти двери продаем мы и другие розничные сети. А идея появилась в процессе работы. Мы продавали финские и эстонские межкомнатные двери и однажды подумали: «Финны возят дерево из России, производят двери у себя и экспортируют в Россию. Мы могли бы сами производить двери, и это было бы выгоднее». Идея оказалась правильной, и завод стал набирать обороты. Производству нужно уделять очень много внимания для того, чтобы оно было прибыльным и развивалось. А наши люди пока все при деле. Найдутся единомышленники — построим еще и в Москве, и в Новосибирске.

КОНТЕКСТ

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ

«Старт Девелопмент» открывает продажи в «Тайберри»

Компания «Старт Девелопмент» объявила о начале продаж участков без подряда в новом коттеджном поселке «Тайберри», расположенном в Таицком городском поселении Гатчинского района Ленинградской области. Поселок занимает территорию 24 га. Общее количество участков — 148, а площадь каждого из них колеблется от 6 до 14 соток. Проект будет реализовываться очередями. В первой очереди, которая сейчас выводится на рынок, 44 участка. Минимальная стоимость сотки в поселке «Тайберри» составит на старте продаж 55 тыс. рублей. Участки продаются без подряда с инженерной подготовкой (электрификация — 10 кВт на участок). В поселке будут построены грунтовые дороги с дренажными системами, а также организовано уличное освещение. **Олег Привалов**

РЕГИОНЫ

Setl Group начала строить в Светлогорске

Компания «Setl City Калининград» (входит в петербургскую Setl Group) приступила к строительству первого из девяти домов в составе нового жилого комплекса бизнес-класса Lake City в Светлогорске Калининградской области.

Как сообщает пресс-служба компании, к концу 2020 года на участке площадью 45 тыс. кв. м в квартале Майского проезда и Калининградского проспекта появится около 50 тыс. кв. м недвижимости. Общие инвестиции в проект оцениваются в 1,2 млрд рублей.

Дом № 1, в котором уже открыты продажи, представляет собой семиэтажное здание общей площадью 7,6 тыс. кв. м, рассчитанное на 96 одно-, двух- и трехкомнатных квартир. На первом этаже предусмотрено 12 встроенных коммерческих помещений площадью 625 кв. м. В каждом подъезде также запланировано оборудовать колясочные. Ввод в эксплуатацию намечен на первый квартал 2016 года. **Денис Кожин**

ЛЕНОБЛАСТЬ

Многоквартирные дома внесут в базу

Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко поддержал идею создания единой базы данных многоквартирных домов (МКД), сообщает пресс-служба правительства региона.

«Все вопросы по организации системы капитального ремонта, в том числе создание информационной базы данных технического состояния домов, должны быть решены оперативно», — сказал Александр Дрозденко.

С предложением о внедрении автоматизированной системы мониторинга технического состояния МКД к главам районных администраций обратился председатель комитета государственного жилищного надзора и контроля Сергей Кузьмин. По его мнению, это позволит оптимизировать процесс сбора данных о состоянии жилищного фонда Ленинградской области от администраций городских и сельских поселений, обеспечить оперативное взаимодействие между всеми участниками сферы ЖКХ, в том числе и управляющими компаниями. Кроме того, информационная система поможет определять дома, в первоочередном порядке нуждающиеся в проведении капитального ремонта.

Подобная система учета уже внедрена в Гатчине. Как рассказала глава администрации Гатчинского района Елена Любушкина, начавшаяся три года назад электронная паспортизация домов уже охватила около 80% жилфонда города. В единой базе объединена информация об управляющих компаниях и о каждом многоквартирном доме. Гатчинский район готов стать пилотным для внедрения региональной электронной базы, заявила глава администрации. **Роман Русаков**

ПРОКУРАТУРА

Права граждан ущемило аварийное жилье

В городе Тихвине Ленинградской области прокуратура выявила ряд нарушений прав граждан, проживающих в аварийных домах, сообщает пресс-служба надзорного ведомства.

Так, один из многоквартирных жилых домов Тихвина признан непригодным для проживания, аварийным и подлежащим сносу в ноябре 2013 года. Однако расселена в доме лишь одна квартира из шести. Администрация района не включила дом в адресные программы по переселению.

Другой дом по Железнодорожному переулку в Тихвине признан непригодным еще раньше — в 2011 году. Этот дом местные власти включили в адресную программу, но жильцы продолжают проживать в данном доме. Администрация не принимает меры по выделению помещений специализированного жилищного фонда муниципального образования, предназначенных для временного проживания граждан.

Тихвинским городским прокурором внесено представление об устранении нарушений жилищного законодательства в адрес и. о. главы администрации МО «Тихвинский муниципальный район». **Олег Привалов**

В соперничестве со студиями

— комнаты —

с15

«Цены на комнаты в коммунальных квартирах упали. Покупателям сегодня выгоднее продать такой объект и купить квартиру в городе с привлечением ипотеки. За город люди едут неохотно, их часто пугают такие факторы, как областная прописка, пенсионные начисления», — уверена она.

По словам госпожи Михеевой, покупатели предпочитают комнаты квадратной или правильной прямоугольной формы. Наличие двух окон — большое преимущество. Кроме того, важно наличие ванны или душа, лучше всего, если они согласованы. Еще одно важное требование среди покупателей — отсутствие в коммунальной квартире асоциальных элементов.

Наталья Ермолаева, специалист отдела жилой недвижимости Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, полагает, что комнаты в коммунальных квартирах — это отдельный, достаточно специфичный сегмент на рынке недвижимости. По ее словам, за последние несколько лет цели и задачи потенциальных покупателей комнат получили несколько иное направление, нежели ранее. Комнаты в коммуналках приобретаются либо в качестве временного жилья, либо под сдачу в аренду для получения дополнительного, хоть и небольшого, дохода. «Комнаты в качестве временного (или стартового) варианта жилья чаще всего приобретают мигранты. Из-за ценовой разницы на объекты недвижимости, продав жилье в регионе, либо в одной из стран СНГ, семьи мигрантов не имеют в наличии средств, достаточных для покупки квартиры. Вырученные от продажи своей недвижимости средства все же должны работать, не должны быть обесценены. В данном случае покупка комнаты в коммунальной квартире в Санкт-Петербурге — один из вариантов вложения денег. Второй вариант вложения денег — покупка строящегося жилья за городом, где действительно стоимость квартиры иногда сравнима со стоимостью комнаты. Но данный вариант редко приемлем для мигрантов, поскольку для них остро стоят вопросы немедленного въезда в приобретаемую недвижимость и получения официальной регистрации по месту проживания», — поясняет разницу между сегментами госпожа Ермолаева.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», приводит статистику: четверть в структуре сделок на вторичном рынке в 2013 года — это сделки с комнатами в коммунальных квартирах. «Однако вряд ли эта категория будет только укрепляться в своей популярности в 2014 году. В середине 2013 года стоимость предложения в этом сегменте выросла. И в результате комнаты уже вплотную приблизились по цене к студиям на первичном рынке. Сейчас есть предложения таких квартир по цене 1,5–1,6 млн рублей. В результате часть покупателей, которые планировали приобрести комнату на вторичном рынке, предпочтут студию на первичном. А значит, вряд ли цена комнат будет расти в 2014 году — скорее, наоборот, их стоимость будет снижаться», — делает прогноз господин Дроздов.

Олег Привалов

Тематические страницы отпечатаны в типографии ООО «ЛД ПРИНТ» 196644, Санкт-Петербург, Колпинский р-н, пос. Саперный, территория предприятия «Балтика», д. 6Н, лит. Ф. Заказ № 10255