

«ЕСЛИ СТАВКА ВЫШЕ 20%, ТО ОБЪЕКТ СТАНОВИТСЯ НЕОКУПАЕМЫМ»

УРАЛЬСКИЙ ХОЛДИНГ «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС», ЗАНИМАЮЩИЙСЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ ЖИЛЬЯ И ПРОИЗВОДСТВОМ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ, ПЛАНИРУЕТ РЕКОНСТРУИРОВАТЬ ЧАСТЬ СВОИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАСШИРИТЬ ПРОИЗВОДСТВО. ПО МНЕНИЮ ГЛАВЫ КОМПАНИИ, СЕЙЧАС ВАЖНО НЕ ДОПУСТИТЬ ДЕФИЦИТА НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ И ДОБИТЬСЯ ОТ БАНКОВ ПРИЕМЛЕМЫХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ. О ТОМ, КАКАЯ ПОДДЕРЖКА НЕОБХОДИМА ДЕВЕЛОПЕРАМ, О СТРОИТЕЛЬСТВЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ, РАССКАЗАЛ ГЛАВА СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ СОСПП ВАЛЕРИЙ АНАНЬЕВ. ПОДГОТОВИЛИ МАРИЯ ИГНАТОВА, ИРИНА ПИЧУРИНА

Guide: Изменилась ли работа заводов (в холдинге 11 заводов) с 24 февраля? Как внешнеполитические события отразились на количестве заказов и себестоимости?

Валерий Ананьев: Кто-то хорошую фразу сказал: какая бы ни была ситуация, индивидуальное жилье у нас строится всегда. Заказы по частным домам есть — здесь все в порядке. Покупательская способность достаточно высокая. Текущие проекты по строительству многоквартирного жилья подрядчики тоже не остановили, поэтому и спрос на стройматериал устойчивый. Себестоимость приходится корректировать в среднем на 15%.

Г.: По каким категориям стройматериалов ситуация складывается сложнее всего?

В.А.: Сложнее всего там, где мы зависим от сторонних поставщиков сырья. Например, в производстве утеплителя это кокс, который вырос в цене достаточно. Если мы говорим про железобетон, то это стоимость арматуры, металла. Если мы говорим про окна, то это стоимость алюминия. Эти вещи особенно привязаны к валюте. Из-за скачка доллара по отношению к рублю мы увидели подорожание этих комплектующих, что не могло не отразиться на себестоимости выпускаемой продукции.

Г.: Как сейчас меняется работа холдинга, с какими сложностями столкнулись ваши предприятия?

В.А.: У нас были запланированы большие программы реконструкции производственных предприятий. Что-то нам удалось сделать в рамках нацпроекта по увеличению производительности труда. Сейчас мы рассчитываем с помощью банковского финансирования получить новое оборудование для реконструкции предприятий. Эти проекты не свернуты. Мы надеемся найти понимание с банками, так как некоторые из них отменили льготные ставки, которые были декларированы нам для реконструкции, и предложили брать кредиты по ключевой ставке и выше. Но ставка свыше 20% для реконструкции неприемлема. Надеюсь, мы договоримся по условиям.

Другой вопрос, если мы проводим реконструкцию и привозим импортное оборудование, то надо понимать, как мы его будем привозить, как будем устанавливать. Это не значит, что мы отказываемся от наших планов, здесь есть над чем работать.

Г.: Какие предприятия вы планируете реконструировать?

В.А.: Планов много, некоторые мы уже начали воплощать. Например, на строительном рынке региона есть потребность в арматурных каркасах. Поэтому мы запланировали на одном из наших заводов поменять производственные линии, увеличить выпуск и обеспечить арматурными каркасами не только себя, но и коллег по цеху, чтобы не вязать их на стройплощадках, а привозить готовыми. Это наша технология, мы давно ею пользуемся, а сейчас на нее переходят и наши партнеры. Мы успели заказать оборудование и привезти его. Запуск ожидается к началу строительного сезона.



ПРЕСС-СЛУЖБА «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС»

Также планировали запустить третью очередь по производству газозолоблока. Твинблоки пользуются устойчивым спросом во многих регионах и на массовом строительстве, и на индивидуальном. У нас есть две линии по их производству, было принято решение запустить третью в Сысерти. Договорились с банками на соответствующее финансирование, авансы сделали за свой счет, заказали оборудование, его уже начали производить. Но банки сказали, что не могут дать кредит под 10% — только под 25%. Но ставка 25% для производства нереальна, мы и так берем кредит на 10 лет. Если ставка за 20%, то объект становится некупаемым. Чтобы успешно реализовать планы, нам придется работать с банками и поставщиками оборудования.

Еще реконструкция планируется на производстве утеплителя. Сейчас это производство зависит от кокса, но есть другая технология на основе жидкого стекла. Мы присмотрели такое оборудование и запланировали реконструкцию на заводе в Богдановиче. Понятно, что и здесь нужно банковское финансирование под разумный процент. На самом деле планов по реконструкции много. Надо искать возможности, чтобы предприятия реконструировались, и не создавался дефицит материалов, а, напротив, удавалось бы наращивать их выпуск и снижать себестоимость.

Г.: Во сколько оценивается реконструкция одного предприятия, какой объем инвестиций необходим для этого?

В.А.: Если мы говорим, например, о новой линии производства твинблоков, то мы оплатили сами порядка 3 млн евро, еще 3 млн евро планируем получить от банка, но пока не получили. Общие затраты на приобретение оборудования где-то 6 млн евро, еще около 3 млн евро будут стоить строительно-монтажные работы. Сейчас нам нужно понимать, как мы под разумный процент получим еще 3 млн евро для оборудования, которое уже начали производить, чтобы его можно было полностью оплатить.

Г.: Какие меры поддержки сейчас необходимы девелоперам?

В.А.: Мы очень рассчитываем на помощь государства, на субсидирование кредитов на покупку оборудования. Если мы говорим о десятилетней окупаемости, то выдавать средства было бы разумно под 10%. Год назад еще казалось, что эта ставка большая — нам нравилось, когда нам давали займы под 7%, под 5%. Предприятия должны понимать, что сегодня они могут взять деньги под 10%. Надо, чтобы была такая возможность, чтобы бизнес чувствовал, что его поддерживают. Ставки не должны быть заградительными.

Сегодня государство много делает для поддержки: меняется нормативно-правовая база, снимаются бюрократические барьеры. Поэтому для нового завода сейчас проще получить землю.

Г.: Может ли в России или даже на Урале появиться производство стройматериалов, которые заменят иностранную продукцию?

В.А.: Я часто вспоминаю, когда мы закладывали первые заводы, у нас в области не было ничего: ни утеплителей, ни силикатного кирпича, ни современных бетонных заводов, ни заводов по производству светопрозрачных конструкций (окон, витражей и прочего). А сейчас у нас это есть. Но по-прежнему остаются материалы и комплектующие, которые мы привозим. Наверняка все это можно производить у нас. Сегодня нужно завозить технологии: покупать удочку, а не сам продукт. Китай смог за 20 лет купить соответствующие технологии, создать современное производство. Мы, к сожалению, этих вещей не сделали. Надо смотреть, что мы сегодня покупаем готовое, и организовать соответствующее производство.

Г.: Цены сейчас выросли практически на все. Многие понимают, что стоимость жилья тоже продолжит расти. Как это повлияет на спрос на рынке?

В.А.: Очень хочется поддержать спрос, помочь покупателям сделать правильные выводы и прийти за квартирами, для этого нужны разумные ставки по ипотеке, субсидирование. Это по важности самое первое.

Г.: Разумные ставки по ипотеке — это какие в нынешнее время?

В.А.: Сейчас ставка по льготной ипотеке поднялась с 7% до 12%, без субсидии ипотеку вы сегодня вряд ли ниже 17% получите. Нам хотелось бы, чтобы ипотека была в пределах 12%, не выше. Надо, чтобы у людей в принципе были деньги на обслуживание кредита, приобретение квартиры. Для этого нужны рабочие места, и стройка дает их. Почему мы так настаиваем на субсидировании ипотеки? Потому что поддержка стройки за счет поддержания спроса на жилье позволяет создавать новые рабочие места на новых производствах, в строительстве, в смежных отраслях, увеличивать зарплаты. В конце концов, у людей появляется возможность купить эти самые квартиры. Мы не одни на рынке, мы потребляем продукцию и металлургов, и мебельщиков, и других. Недаром же стройка всегда называется драйвером экономики.

Второй важный момент касается проектного финансирования. Базовые ставки, которые сегодня привязаны к ключевой, тоже должны каким-то образом субсидироваться, чтобы застройщик понимал: если у него все квартиры вовремя не купят, то кредит у него будет под нормальный процент, он сможет его обслуживать, сможет дожидаться, когда все жилье будет продано. Если до известных событий базовая ставка была в пределах 10%, то сейчас она под 20%, это не годится. Почему застройщики не выходят на стройку по новым проектам? Потому что базовая ставка проектного финансирования высокая. Девелоперы боятся. Эту ставку надо хотя бы для крупных застройщиков субсидировать, чтобы никоим образом не уменьшить предложение на рынке. ■