



Общество | **Общество**

УРБ Людмила (30 Января, 05:40)



## ооо «Ремстроймонтаж»: забота у нас такая

Одним из направлений работы ООО «Ремстроймонтаж» является малоэтажное строительство. О том, с какими проблемами приходится сталкиваться при этом,

рассказывает генеральный директор фирмы Валерий Борисович Костяев

Мощная подотрасль, созданная в начале 70-х в виде многочисленных ДСК и ЖБК, ушла в небытие. Одной из причин стала приватизация, но главное – смена технологий, их моральное и физическое старение. На государственном уровне взамен ничего не создано, но на уровне саморегулирующихся экономических и финансовых потоков появились малые предприятия с небольшим оборотом капитала, занятые в сфере строительства жилых домов.

Состояние современного российского предпринимательства таково, что социальные проекты под силу только финансовым гигантам – государственным корпорациям. А философия социального предпринимательства порой сводится к потребности предоставить особый социальный пакет своим работникам или только определенным группам работников. Так забота обо всех (общественная) превращается в заботу о благах избранных.

Мой малый бизнес прочно обосновался в строительной сфере, и главной при этом является идея строительства малоэтажных домов, доступных по цене семьям с небольшим доходом. Стремление сохранить и развивать нишу для своего дела подталкивает такие предприятия, как мое, к социальной миссии. Дома-гиганты мы не строим, на заводские корпуса в регионе заказы для нас недоступны, поэтому малому предприятию выгодно братья за средние по объемам проекты – небольшие по площади и этажности жилые дома, офисы, склады. Неравнодушное отношение к результату своего дела позволяет выживать в строительной сфере на уровне малого предпринимательства и формировать собственный рынок заказов.

Мы провели определенные маркетинговые



Валерий Костяев  
Фото: УРБ Людмила

исследования и пришли к выводу, что можем сформировать рынок для наших заказчиков, предложив им реально недорогие и качественные малоэтажные дома.

ООО «Ремстроймонтаж» выработало свою концепцию социального проекта. Суть его в минимизации нормы прибыли на определенных строительных объектах, жесткий контроль качества, открытость всех процессов для заказчика. Работает такая схема только при условии увеличения объемов производства. К таким объектам мы прежде всего отнесли одноэтажные дома, востребованные в сельской местности и малых городах.

Проекты оптимальных по площади, планировке, составу помещений деревянных домов (от 64 до 100 кв. м) стали основой пяти наших собственных

социальных проектов. Их названия говорят сами за себя: «Семья плюс», «Новоселье», «Дачный идеал», «Недорогие дома», «Комплексная застройка». Каждый из проектов рассчитан на определенную категорию заказчиков и, по возможности, учитывает потенциальные потребности людей, которыми они могут быть востребованы.

«Семья плюс», например, полноценный жилой дом, с оригинальным эркером и подготовленным мансардным этажом, который может быть достроен по мере увеличения молодой семьи. 64 квадрата на двоих, с возможностью увеличить жилую площадь до 105 кв. м – такова изюминка этого проекта.

«Новоселье», «Недорогие дома» и «Комплексная застройка» -проекты из одного кластера. Они призваны удовлетворить спрос на недорогие дома в пригородных зонах пенсионеров, переселенцев из регионов России, фермеров - всех, кто хочет жить в привычной социальной среде.

Проект «Дачный идеал» стоит несколько особняком. Это достойное предложение тем дачникам, которые не хотят тратить годы и силы на освоение загородного

земельного участка, а хотят быстрее получить свою дозу приятных ощущений от общения с природой, не потеряв в дачном периоде жизни ничего из привычного городского комфорта.

В каждом проекте с каждым заказчиком оговариваются его пожелания, приемлемые условия платежа и конечная цена жилого дома. Понятный сметный расчет, оговоренный уровень качества, гарантии и обязательно оговоренная норма прибыли нашей организации, которая не превышает 15 процентов, - вот условия, по которым работает «Ремстроймонтаж». Это продуманная позиция, начиная движение от которой можно приблизиться к понятию «доступное жилье», создать реальный спрос и развивать малый бизнес. Прибыль в конечном счете реинвестируется в следующие проекты. Это не альтруизм, а жизненная необходимость.

Конечно, крайне необходимы региональные и банковские программы, ориентированные на финансирование востребованных, а значит доступных большинству потребителей объектов жилищного строительства. С такими финансовыми механизмами и строителям, и заказчикам легче решать задачи.

Федеральная программа по строительству доступного малоэтажного жилья в сельской местности и малых городах - это особая тема. Она как раз и должна учесть потенциал малых предприятий в регионах и ориентироваться на них. Тогда улучшится качество жизни россиян за пределами МКАД, а параллельно сойдут со сцены проблемы шабашников, уклоняющихся от налога, и гастарбайтеров –этой «пятой колонны» в российской экономике.

Мечтаю о том, что мы создадим условия, чтобы людям было где жить, тогда и возродится российская глубинка.

 [Вернуться на главную](#)