

"Для нас все реально"

Люди — это главный капитал Группы компаний «Волгатранстрой»

Можно просто строить дома. А можно создавать то, что люди станут называть своим домашним очагом и передавать по наследству из поколения в поколение. Это Дома с большой буквы. Что происходит на рынке строительства сегодня и еще о многом другом, мы беседуем с Генеральным директором «Волгатранстрой» Сониным Вячеславом Валентиновичем.



- Вячеслав Валентинович, в этом году компании "Волгатранстрой" исполняется 18 лет. Как будет отмечаться это событие внутри компании, предусмотрены ли уже какие-то корпоративные мероприятия?

- Конечно, у нас запланирован масштабный веселый праздник. Мы ежегодно празднуем наш день рождения, собираясь все вместе. Учитывая, что город Самара стоит на Волге, с первого дня рождения все наши праздники связаны с этой великой за-

мечательной рекой. И в этот раз мы традиционно всем коллективом на теплоходе уплывем из Самары на 2 дня, скорее всего, в Усолье. Будем друг друга поздравлять, награждать тех, кто отличился на работе, выдавать премии и дарить подарки. Те, кто не

сможет поехать, тоже будут отмечать - кто на рабочих местах, на вахте, а кто-то, наверное, будет праздновать дома.

- Чем занималась компания в 1989 году, с чего она начинала?

- История развития компании "Волгатранстрой" берет свое начало в далеком 1989 году. Был такой кооператив - "Транспортный строитель". В первый год мы начинали с услуг по ремонту железнодорожных подъездных путей - в Самарской, Оренбургской, Ульяновской областях. Потом занялись реконструкцией и строительством железнодорожных путей. А с 1991-92 гг. начали заниматься общестроительными работами, правда, сначала в небольших объемах. Одним из первых наших объектов было метродепо на Кировской. Дальше - больше: помимо железнодорожного строительства, мы стали осваивать сегмент гражданского строительства, где нашей "первой ласточкой" стал жилой 48-квартирный дом на улице Гагарина.

- За 18 лет компания разрослась в 12 самостоятельных подразделений. В каких направлениях они работают?

- Их сегодня гораздо больше. Они работают в абсолютно разных направлениях, но все так или иначе связаны со строительной деятельностью. Все-таки основной бизнес - это строительство. Достаточно специфический бизнес. Я стараюсь избегать слова "уникальный", но все наши объекты - не " типовые", говоря строительным языком, достаточно серьезные и в техническом, и в инвестиционном плане. На таких объектах мы специализируемся.

- Внедряются ли в компании системы менеджмента качества?

- Внедряются. Мы уделяем этому огромное внимание. У нас ряд компаний уже имеет сертификат о внедрении системы менеджмента качества ISO 9001:2000. Другие ведут работу в этом направлении. Мы стремимся целиком построить работу на таком высоком уровне. Система менеджмента сейчас совершенствуется в рамках AMS, современной системы административного управления предприятием.

- Привлекаются ли в подразделения "ВТС" рабочие-специалисты со стороны?

- Только в одном подразделении - на гражданское строительство, причем в очень ограниченных количествах. Основу составляют собственные кадры.

- Сколько сегодня человек работает в штате ВТС?

- Чуть более 3000 человек.

- Как строилась ваша карьера, почему вы стали строителем?

- Для меня это не случайность. Я еще в школе видел себя строителем. Сначала, естественно, как все дети в 60-е годы, хотел быть космонавтом. Тогда это было нормально. Это сейчас у молодежи появились совсем другие мечты. А когда я в 7 - 8 классах определялся с выбором профессии, то уже точно знал, что пойду или в строительный, или в железнодорожный институт на строительный факультет. Колебался я только в решении одного вопроса: если поступать в строительный, то на ПГС или на гидротехнический факультет, а если в железнодорожный - то на мосты/тоннели или на строительство железных дорог?

- Ваша карьера сложилась именно так, как вы хотели?

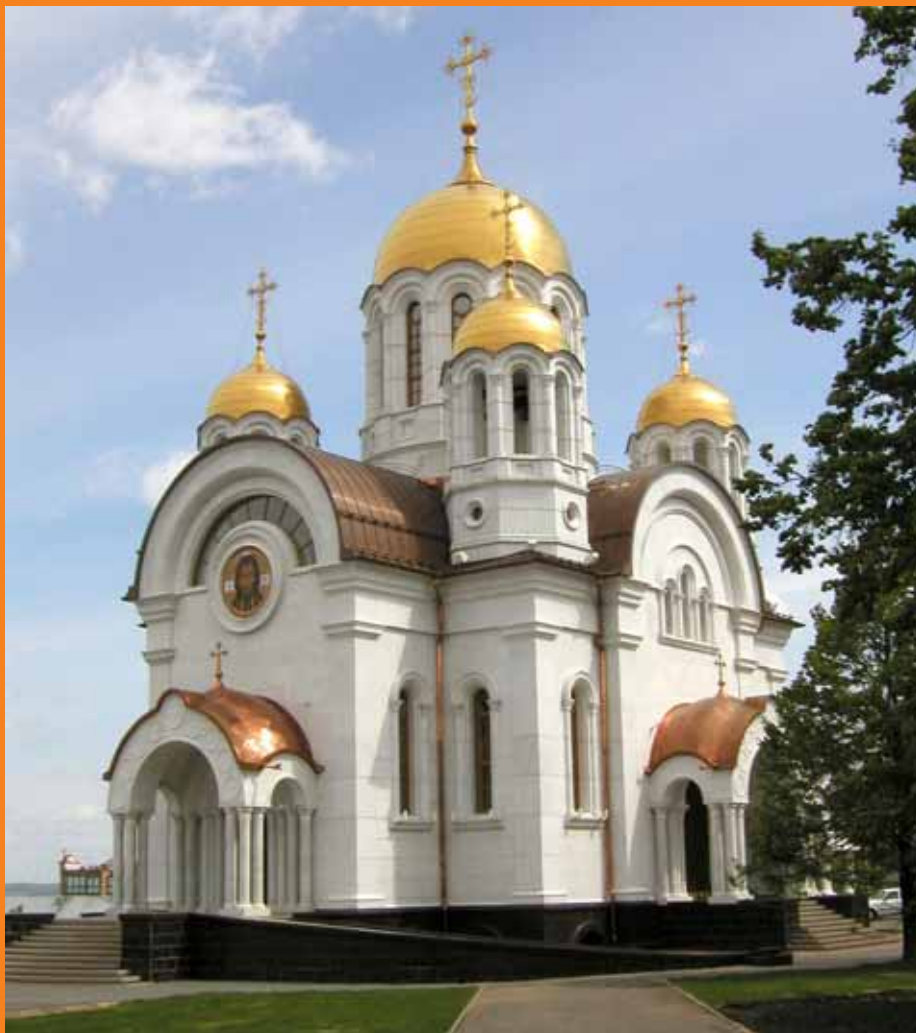
инженером. А когда вернулся, то сначала работал мастером, потом прорабом, старшим прорабом, потом стал начальником участка в системе МПС на Куйбышевской железной дороге. Вот должность главного инженера я проскочил - это не совсем традиционно вышло. Сразу стал начальником строительного-монтажного поезда. Был такой строительно-монтажный поезд №101. Но у меня год или полтора не было главного инженера, так что этот опыт я восполнил. И все это продолжалось с 1983 года по 1989-ый. А потом - свободное плавание, работа в том самом "Транспортном строителе".

- Какое направление сегодня приносит наибольший доход, если не секрет?



- Каждый по-своему понимает, что такое карьера. Я считаю, что моя карьера абсолютно традиционная и правильная. После института я служил рядовым в армии, в железнодорожных войсках, так что работал по профилю - был геодезистом, потом

- Секрет. Когда нам удавалось полностью выстраивать цепочку строительного производства - от проектирования до внедрения при выполнении основных объемов работ силами своих подразделений, от задания до финансирования - это на всех



участках давало определенный доход. В гостиничном бизнесе, когда мы стали заниматься обслуживанием объектов и их эксплуатацией, при максимально четко выстроенной последовательной производственной цепочке это тоже приносило свои плоды.

- Есть ли в планах компании освоение новых направлений деятельности?

- Конечно. На сегодняшний день мы недостаточно активно работаем в секторе электротехнического, вентиляционного и других видов инженерного монтажа. Этим сектором и займется новое подразделение ВТС, которое мы создадим до конца этого года. А также мы продолжим развитие уже имеющихся направлений по мостовому строительству и метростроению в сторону их расширения, обновления технической базы.

- За 18 лет вы смогли вывести компанию на качественно иной уровень развития - от переустройства железнодорожных станций до строительства уникальных элитных объектов, храмов, мостов и станций метро. Вы где-то дополнительно учились искусству

управления или умение развивать компанию пришло с опытом?

- Лучшее всего искусству руководить учит жизнь, а не учебники. Хотя и приходится много читать, и я учусь буквально каждый день в процессе работы. Из авторов могу назвать Тэйлора, в последнее время - Бавыкина. Держал в руках и Карнеги. Хотя лучше классиков никто не высказывался в этом вопросе - еще сто с лишним лет назад Тэйлор все сказал о формировании системы управления. Все остальное уже накручивалось на его разработки. Вот и общаясь с Бавыкиным, я высказывал этому автору свое несогласие в некоторых вопросах. Не могу сказать, что он меня окончательно во всем убедил. Основа управления едина: правильное построение бизнеса, тщательный контроль, грамотное выстраивание отношений с людьми.

- Почему строительство новых станций метро доверили именно компании "Волгатранстрой"? Здесь решающим фактором стала ваша репутация на строительном

рынке или то, что ВТС хорошо технически оснащена и в ее распоряжении находится уникальное строительное оборудование?

- Нас привлекли на строительство, когда был выделены деньги на ввод в действие станции "Московская". Оказалось, что, кроме нас, вводить ее в строй больше некому.

А нашей компании, начиная с меня, всегда была присуща транспортная специализация, включая и название... Ведь строительство метро - это, прежде всего, транспортное строительство. Тем более что единственная в Самаре специализированная структура "Метрострой" в то время распалась, и многие специалисты перешли на работу к нам.

Да и в целом наши сотрудники были подготовлены к этой работе в инженерном плане. Основа готовности - это люди, специалисты, а не только оборудование и техника. В общем, нам предложили - я согласился. За полгода мы ввели "Московскую" в эксплуатацию. А потом уже и "Российскую" взяли, и следующие станции.

- Известно, что "Волгатранстрой" имеет Федеральную Государственную лицензию, выданную Госстроем Российской Федерации, дающей право вести любые виды строительно-монтажных работ на всей территории России. А как вы относитесь к ожидаемой отмене лицензирования строительной деятельности?

- Касательно ГК ВТС мне это безразлично. Мы всегда работали на должном уровне. А вообще, у меня двойное отношение к этой отмене лицензирования. У нас в России не знают меры - то гнут палку в сторону необоснованных строгостей, то дают полную свободу без границ, как с суверенитетом. Зачастую все сводится к формальности, а разумное решение где-то посередине. Ведь есть вещи, которые без лицензии невозможны. Если удастся найти такую золотую середину, я буду рад. Но пока ее не вижу.

- Расскажите, как к вам пришел первый заказ на проектирование и строительство храма?

- В свое время, более 10 лет назад, нам предложили принять участие в программе реставрации и восстановления самарских святых родников. Идея мне очень понравилась. Из нескольких вариантов мы выбрали родник в Русской селитьбе. До 1937 года там находилась часовня. Потом ее разрушили, икона Казанской Божьей матери была расстреляна, а родник после этого пропал, ушел. А в 60-е годы его расчистили. Там очень хорошая вода, действительно вкусная. Когда мы отстроили часовню, на освящение приехал владыка Сергей. Тогда о храме Святого

великомученика Георгия Победоносца только слухи шли. В разговоре с владыкой я предложил наши услуги по строительству храма на благотворительных условиях. Место было выбрано хорошее, городская администрация помогала организационным и административным ресурсами, нам были предоставлены очень хорошие технические условия - подведение воды, канализации, тепла, электроэнергии. Купола тоже обеспечила городская администрация. Теперь уже по секрету могу сказать: храм мы построили больше, чем это предусматривалось проектом. Такое решение нашлось само в связи с местом расположения. Никто ничего не заметил, а вышло очень красиво.

- Покупка бетонно-смесительного завода фирмы Liebherr была выгодным инвестиционным или необходимостью?

- Однозначно, тогда в нем была необходимость. Строительство вокзала шло полным ходом, бетон был нужен круглосуточно, а в городе не было ни одного предприятия, готового работать в нашем режиме. Ночью и в выходные дни взять бетон было просто негде. Тогда мы нашли выход из положения - купили этот завод. Сейчас он уже для нас не актуален. У него малые мощности, поэтому мы приняли решение покупать новый бетонный завод и ставить его в другом месте.

- Как возникла идея создать собственное деревообрабатывающее производство - ОАО "Амбир"?

- Я, как строитель, очень люблю дерево. К нему и душа лежит больше всего. Мое любимое - каштан. Мебельщики его не очень любят, он сложен в обработке - вязкая древесина, и инструмент на нем быстрее тупится. Но по структуре он нравится мне больше всего, достойно выглядит, благородно. Конечно, и без камня не обойтись, и без других строительных материалов, но в интерьере, я считаю, обязательно должно присутствовать дерево. И, когда появилась эта возможность, мы приобрели на аукционе мебельный цех по производству кресел-криватей и перепрофилировали его. Денег заплатили больше, чем ожидали, но нас это не смутило. Мы закупили необходимое оборудование и стали работать с деревянными интерьерами. Успешно.

- Почему в производстве светопрозрачных конструкций вы сделали ставку именно на алюминиевый профиль? Какую долю вы занимаете на этом рынке сегодня?

- Доля на рынке значительная. А ведь если оглянуться в недалекое прошлое, то можно вспомнить, что еще на строительстве вокзала мы намаялись в поисках подрядчика для остекления таких гигантских

площадей. Тогда эта технология только пришла в Россию. В Москве среди строительных фирм алюминиевым профилем занимались считанные единицы. Мы объездили их все, но их качество нам не понравилось. Нам предлагали сотрудничество хорваты, но мы предпочли иметь дело с итальянцами. Правда, вскоре мы с ними расстались, но самое главное, что мы получили опыт, я увидел, что с коммерческой точки зрения этот сегмент очень интересен - при небольших вложениях хорошая отдача. Мне стало ясно, что в России этот профиль в ближайшем будущем будет очень востребован. Мы закупили оборудование в Германии и с тех пор обеспечиваем себя и других. Например, фасады зданий ГазБанка, ТЦ "Скала", Внешторгбанка изготовили и смонтировали наши специалисты.

- На каком этапе находится строительство коттеджного поселка "Усолье"?

- Заканчиваем. Я, кстати, весьма доволен этим проектом: не все верили, что реально сделать такую работу в те сроки, которые были нам поставлены. Для нас оказалось все реально. И проекты в сжатые сроки привязывались к местности, и работы велись ударно.

- Строительство в Самаре развивается, и новые объекты, выводимые на рынок, все больше претендуют на элитное качество. Чем среди них выделяется "Ладыя", что выделяет ее среди зданий-конкурентов?

- Я не считаю, что "Ладыя" выделяется в общем ряду. На самом деле это единственный в городе комплекс, который отвечает мировым стандартам. Ничего похожего в Самаре пока нет. "Ладыя" стала первым объектом в Самаре, построенным по принципу "город в городе", с собственной сервисной инфраструктурой. Это уникальный проект, как бы нескромно это ни звучало...

- А если не секрет, кто придумывал название для жилого комплекса "Ладыя"? Почему выбор остановили на этом названии?

- Не помню. Сели, посидели за рабочим столом... Конечно, я мог бы сказать: "Вот, мы вышли на это место на набережной, а там Ладыя, парус, гребцы! И - вот оно, название к нам приплыло!" Нет, все было просто.

- На какой стадии сегодня находится возведение моста через Волгу в Ульяновске?

- По моему мнению, объем работ выполнен уже на 60-65%. У нас есть все возможности и желание закончить строительство в 2009 году, как это и предусмотрено президентской программой. При условии четкого финансирования.

- Ваш проектный институт прославился на всю Самару своими проектами ЖД-вокзала, отеля "Ренессанс", храма Георгия Победоносца. Какие награды имеют ваши проекты, и получают ли проектировщики поощрение от компании за каждый новый проект?

- Все наши подразделения работают на хозрасчете, они юридически и финансово самостоятельны и в поощрениях не нуждаются, деньги зарабатывают сами и сами занимаются распределением средств, в том числе - вознаграждением за достойный труд. Проектный институт работает не только по нашим заказам, их много и со стороны - из других регионов. А что касается наград, то проект храма св. вмч. Георгия Победоносца удостоен специального диплома Союза Архитекторов России в 2002 году, жилой комплекс "Ладыя" - звания "Лучший проект России 2003 года", а гостиница "Renaissance" - "Лучшая российская региональная гостиница 2005 года". Судите сами.

- Вы никогда не задумывались над тем, что слова "успех" и "успевать" - однокоренные? Кого можно назвать "успешным" человеком?





веком? Получается, что того, который успел. Успел что?

- Построить дом, вырастить детей и оставить полезный след от своей жизни на этой земле.

- А как быть успешным в бизнесе, как все успеть?

- Все успеть невозможно. Те, кто хотят всего: и славы, и денег, и власти - те никогда всего не достигнут. Главное достижение - жить в гармонии с собой. И делать свое дело лучше всех. Это и есть успех, как я понимаю.

- Мы опять вернулись к вопросу причин успешности. "Волгатранстрой" успешен. Почему?

- Потому что мы ведем свое дело в нужном направлении, потому что правильно поставлены люди на своих местах, потому что нам не все равно, что останется после нас.

- Вячеслав Валентинович, что, на взгляд бизнесмена, должна бы сделать власть для развития российского бизнеса в правильном направлении?

- Не мешать. Я не за анархию. Я - за взвешенный подход.

- Насколько сложно управлять такой многопрофильной структурой, как "Волгатранстрой"?

- Наверное, нелегко. В первую очередь, успех зависит от команды, с которой работаешь. Не хочу утверждать, что наша команда идеальная, но она максимально подготовлена для решения любых бизнес-задач, которые стоят перед нами. Я не могу сказать, что в конце рабочего дня мне приходится утирать пот от тяжелой работы. Я го-

раздо больше устаю, когда долго нет результата. Тогда мне некомфортно. А когда видишь результат, то даже от большой трудоемкой работы получаешь не усталость, а удовлетворение.

- Понятно, что успех компании - это коллективное творчество, но за словом "мы" всегда скрываются конкретные люди. Расскажите о своей команде.

- Это очень сложно - перечислить всех людей, на чьих плечах компания выросла, пережила трудные времена и продолжает развиваться. Могу назвать тех, с кем я начал буквально с первых дней: водители Бирюков Александр Васильевич и Афонин Петр Алексеевич, бухгалтер Будаева Вера Ивановна, специалист кадровой службы Миночкина Татьяна Сергеевна. Конечно, не могу не назвать своего заместителя Фильченко Анатолия Петровича. А наш финансовый директор - Сидоров Виталий Николаевич - просто вырос у нас на глазах. Не могу перечислить всех, никого обижать не хочется. Те, кто пришли в структуру "ВТС" позже, с ростом компании и развитием ее подразделений, усилили наш потенциал и позволили вести работу в новых направлениях. Это в первую очередь относится к Рахметову Рафату Илметдиновичу, который возглавляет ООО "Ремстроймост" с его уникальным коллективом и техникой, занятыми сейчас на строительстве мостового перехода через Волгу в Ульяновске - одного из крупнейших на данный момент в Европе. Специалисты высочайшего класса работают и на строительстве метро, и повсюду, где мы ведем объекты.

Люди - это главный капитал Группы компаний "Волгатранстрой".

