

ПРИНЦИП КАЧЕСТВА

СЕРГЕЙ ВЕТЛУГИН, НЕДАВНО СТАВШИЙ ВО ГЛАВЕ ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПЕТЕРБУРГА «ГЛАВСТРОЙ-СПБ», ИЗВЕСТЕН КАК ПРОФЕССИОНАЛ. ОН НЕ ПОНАСЛЫШКЕ ЗНАКОМ СО СТРОИТЕЛЬНЫМ СЕКТОРОМ И ОСОБЕННОСТЯМИ ПЕТЕРБУРГА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ.

АЛИНА БАШКЕЕВА

GUIDE: Сергей Юрьевич, известно, что вы имеете богатый опыт работы в строительной сфере...

СЕРГЕЙ ВЕТЛУГИН: Да, это так. Я строитель по образованию: в 1978 году я окончил Ленинградский инженерно-строительный институт. По распределению был оставлен на кафедре, но задержался там ненадолго: велико было желание заниматься практической деятельностью. Потому я перешел в систему «Главленинградстроя», где работал над самыми разными проектами, которые так или иначе формировали облик нашего города. В частности, это здание Облисполкома, где ныне располагается правительство Ленинградской области, бывшая гостиница «Гавань», дом Политпросвещения, принимал также участие в строительстве Дома правительства в Москве... Работал в партийных организациях, где курировал вопросы строительной отрасли: в частности, в отделе строительства Ленинградского горкома КПСС, в администрации Ленинского района... Так что обустройство территорий, проектирование зданий и другие аспекты строительного сектора мне известны очень хорошо. Трудился я и в администрации Санкт-Петербурга, где принимал участие в создании организации, занимавшейся вопросами лицензирования разных видов деятельности, в том числе — строительной. Созданная Лицензионная палата Санкт-Петербурга лицензировала около сорока видов деятельности. Вопрос был понятный, ясный и очень интересный. Не менее интересным, хоть и весьма непростым, был и период работы на посту председателя комитета экономического развития, промышленной политики и торговли, тогда я исполнял также обязанности вице-губернатора города. Петербург готовился к 300-летию, опыта работы над столь масштабными проектами, которые реализовывались в те годы, на тот момент почти не было, так что приходилось нелегко. Но — повторюсь — было очень интересно. Работал я и в банковской сфере: в «Главстрой-СПб» я пришел из Энергомашбанка.

G: Сравнивая функционирование строительного сектора сегодня и в эпоху СССР, многие склонны давать оценку не в пользу нашего времени. Вы согласны с этим?

С. В.: Я бы не стал оценивать столь однозначно. Раньше, конечно, было немало положительных моментов, но вместе с тем было немало и требующих решения проблем. Сейчас времена изменились, а с ними изменились и проблемы. Раньше, к примеру, была более ясная ситуация с доходами населения. Сегодня это вопрос куда более сложный, а потому спрогнозировать, какое жилье будет востребовано, однозначно почти невозможно. А ведь для девелоперской компании это очень важно. Впрочем, на мой взгляд, «Главстрой-СПб» выбрал правильный сегмент рынка, чему свидетельство — успешная реализация проектов компании.

G: То есть никаких изменений или нововведений в политике компании вы не планируете?

С. В.: В планах компании — строительство 6 млн кв. м жилья. Это весьма впечатляю-



ДЕНИС ВЛАДИМИРОВ

щий показатель даже на фоне общегородских объемов строительства жилья. Кроме того, все наши проекты очень интересные, если не сказать — уникальные. Мы не просто строим жилье, мы подходим к каждому проекту комплексно, занимаясь созданием необходимой для полноценной жизни инфраструктуры — вводим в эксплуатацию детские сады, школы и так далее. Менять эту концепцию мы не собираемся. В остальном же, я считаю, «Главстрой-СПб» надо продолжать придерживаться своих основных принципов — соблюдения сроков, обеспечения высокого качества и доступной стоимости жилья.

G: Вы сказали, что невозможно предсказать, какое жилье будет востребовано, а можно ли говорить о том, какого уровня жилья не хватает городу? Компаний сегодня много, жилье вводится самое разное — от элитного до суперэкономичного.

С. В.: Суперэконом, на мой взгляд, — это не совсем верный вектор развития, я лично противник подобных проектов. Однако сбрасывать со счетов фактор ценовой доступности нельзя. Наши специалисты постоянно

занимаются исследованием спроса, покупательской способности населения, кроме того, мы активно используем существующие на данный момент механизмы, помогающие приобрести жилье, например, ипотеку.

G: Какие приоритеты вы ставите перед компанией?

С. В.: Все наши планы связаны с реализацией начатых проектов. Это «Северная долина», «Юнтолово», проект на Шкапина — Розенштейна. Последний — очень непростой проект, в котором надо учитывать множество нюансов, но, как и над любой сложной задачей, работать над ним очень интересно. В конце прошлого года мы получили разрешение на строительство и сейчас ведем работы по проектированию и подготовке территории к активной застройке. Исторически так сложилось, что этот район не самый привлекательный: там немало предприятий, есть подразделение железной дороги. Однако географически это место довольно перспективно: оно находится недалеко от исторического центра, так что будущие жильцы смогут наслаждаться прекрасными видами на главные достопримечательности

Петербурга; в районе, кроме всего прочего, прекрасно развита транспортная инфраструктура. Если мы успешно реализуем этот проект, то территория получит новый импульс для развития, что для города, на мой взгляд, очень важно. Есть интересные проекты у нас и в нежилом фонде. Например, Апраксин двор, в реконструкции которого наша компания участвует в качестве стратегического партнера города.

G: Как сегодня складывается общение между администрацией Петербурга и строительными компаниями?

С. В.: Мы стараемся общаться с городом в режиме диалога. Сейчас идет процесс знакомства друг с другом, и я уверен, что мы найдем общий язык. Есть, конечно, и моменты, которым, на мой взгляд, нужно уделить особое внимание. Так, сегодня в правительстве города не определен куратор, который бы отвечал исключительно за строительный сектор, а потому иногда решение вопросов затягивается. А ведь это очень серьезная сфера деятельности, ведется активное строительство, от строительных организаций идут крупные отчисления в бюджет, причем они могли бы быть еще значительнее, если бы была обеспечена большая оперативность со стороны города. Положительные изменения, конечно, есть: заметно сократился срок регистрации права собственности, что нас, безусловно, радует. Ведь мы работаем в сегменте доступного жилья, то есть наш клиент — человек, считающий деньги, а длительный процесс регистрации права собственности лишает дольщика возможности участвовать в других финансовых операциях, например, брать кредит под уже введенное в эксплуатацию жилье.

G: Существует ли какое-то объединение строительных компаний, которое занимается лоббированием интересов сектора в администрации?

С. В.: Есть так называемые саморегулируемые организации (СРО), которые объединяют то или иное число строительных компаний и позволяют обсуждать и решать некоторые вопросы. Таких организаций, надо сказать, довольно много. Нас, к примеру, волнуют вопросы качества, и СРО, в которую мы входим, ведет работу в этом же направлении. Так, ею были выработаны рекомендации к поставщикам строительных материалов. Это очень полезная вещь: поставщики понимают, что наши требования — это не прихоть, а стандарт, которому надо соответствовать, чтобы работать с нами. У нас вообще достаточно жесткие требования к поставщикам продукции и услуг — как в отношении качества, так и в отношении цен. Мы постоянно исследуем рынок и знаем стоимость тех или иных услуг и товаров, ведь каждый переплаченный рубль сказывается на цене конечного продукта. Можно, конечно, переплатить, но в итоге мы получим дорогостоящий объект, который невозможно будет реализовать, так что стандартизация помогает нам придерживаться наших основных принципов — соблюдения сроков, сохранения доступных цен и обеспечения качества. ■