

«В РЕГИОНАХ СЕГОДНЯ СТРОИТЬ ПРОЩЕ»

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «МАТТЕРХОРН», СОЗДАННАЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В 2008 ГОДУ, РЕСТРУКТУРИРОВАЛА СВОИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АКТИВЫ И НАМЕРЕНА УКРЕПИТЬ ПОЗИЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ АЛЕКСАНДР ВОЛКОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ О ПРИЧИНАХ УХОДА В РЕГИОНЫ, ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ КЛИМАТЕ ПЕТЕРБУРГА И О СВОИХ ПРОЕКТАХ.

BUSINESS GUIDE: Компания создана в Петербурге, но реализует проекты в других регионах. Насколько это удобно с точки зрения управления?

АЛЕКСАНДР ВОЛКОВ: ЗАО «Маттерхорн» было создано в 2008 году коллективом петербуржцев. Это наш родной город, поэтому логично было создать компанию именно здесь. Что касается управления проектами, которые реализуются в регионах, то это довольно удобно. Предположим, компания реализует параллельно проекты в Пскове и Новгороде. В таком случае удобнее руководить проектами из Петербурга, нежели из одного из городов, в котором реализуется проект.

BG: Неужели в Петербурге трудно найти работу?

А. В.: В Петербурге мы как подрядная организация строили несколько жилых домов: на проспекте Непокоренных, в Коломягах и еще один жилой объект в южной части города. У нас были идеи инвестиционных проектов, которые нам не удалось реализовать по разным причинам. Сейчас мы сосредоточились на выполнении работ как подрядная организация, а инвестиционные проекты отложили до лучших времен. К тому же мы считаем, что структурно нам значительно удобнее выполнять региональные проекты.

BG: Чем еще отличается строительство в регионах от строительства в Петербурге?

А. В.: Там гораздо проще работать, потому что власть более доступна. Если необходимо решить административный вопрос, можно довольно легко попасть к представителю того или иного органа власти. Кроме того, зачастую ты, будучи строителем, можешь познакомиться с теми людьми, которые будут проживать в этом конкретном доме, выслушать пожелания. Это реально помогает в работе. При этом люди значительно более приветливые. В Петербурге же встречи с будущими жильцами зачастую превращаются в стихийные митинги.

BG: Какие изменения пришлось внести в работу компании, чтобы сосредоточиться на проектах в регионах?

А. В.: Частично сменить коллектив. Нам потребовались люди, готовые к долгим командировкам, готовые выезжать на место и организовывать там строительство — своеобразный стройотряд. Мы позаимствовали такую систему за границей, где не работают по территориальному принципу нахождения компании. Есть база, откуда команда может уехать в любую точку мира. Когда проект завершается, команда отправляется в Петербург или уже в новую точку, реализовывать следующий проект. Таким образом, имея свой собственный производственный ресурс, мы практически не пользуемся услугами субподрядных организаций. Как ни странно, довольно много людей готовы к работе с



АЛЕКСАНДР ВОЛКОВ

такими командировками, поскольку проекты стабильно и четко оплачиваются, так как у заказчика и исполнителя есть обоюдная заинтересованность в скорейшей и качественной реализации проекта.

BG: Что сейчас в работе?

А. В.: Компания проектирует несколько жилых домов для очередников в Псковской области. Это социальный проект, в котором участвует региональное правительство. Будет возведено 10 домов общей площадью около 30 тыс. кв. м. Сейчас проект находится на стадии проектирования. Мы попытались вложить в него лучший зарубежный опыт в части инженерного обеспечения, старались принимать решения, которые будут способствовать экономичному расходованию энергии при эксплуатации объектов.

BG: Многие компании, наоборот, стремятся работать в мегаполисе...

А. В.: Работать в мегаполисе важно для девелопера, но далеко не всегда — для подрядчика. Если девелопер возводит объект в депрессивном районе, у него может возникнуть проблема с реализацией площадей и, как следствие, с получением прибыли. Для нас же как подрядчиков, с точки зрения прибыльности, не имеет большого значения социально-экономическое развитие данной территории. Правильнее было бы сказать, что нас больше волнует качество произведенных работ и мнение конечных потребителей.

BG: Расскажите о другом направлении деятельности компании — о работе по госзаказам.

А. В.: В 2008 году в Петербурге мы участвовали в небольших проектах по госзаказам,

но после этого был длительный перерыв, мы не работали с государством. В конце прошлого года мы решили возобновить это направление. Нам интересно участвовать в тендерах на строительство различных объектов транспортной и инженерной инфраструктуры «под ключ». Сейчас, например, мы рассматриваем возможность участия в проекте строительства канализационно-очистных сооружений в одном из региональных городов.

BG: Сегодня государство — порядочный партнер?

А. В.: По-разному. Государство — это в первую очередь люди, которые принимают те или иные решения. Но надо отметить, что подрядчик начинает тратить деньги, когда на руках уже имеет государственный контракт. Если реализация проекта остановлена, по контракту государство будет обязано возместить фактически понесенные подрядчиком затраты. Если вопрос не будет урегулирован в досудебном порядке, значит, его решит арбитраж. В плане порядочности, скорее, говорить приходится о не всегда добросовестных поставщиках услуг, которые зачастую ввязываются в проект, не оценив его сложность. Имеет широкое распространение не порядочный демпинг, когда цена, предлагаемая поставщиком, просто не позволит реализовать проект. К сожалению, российское законодательство зачастую допускает возможность победы в тендере таких компаний. В прошлом году широко обсуждались последствия таких «побед». Разумеется, в данной ситуации в проигрыше остаются все — и государство, и добросовестные подрядчики.

BG: Расскажите об участии компании в проекте строительства нового терминала Пулково.

А. В.: Это очень интересный и в то же время сложный проект. Наша компания занималась проектированием противопожарных систем, систем вентиляции, кондиционирования и отопления. Иными словами, всей внутренней инженерной «начинки» здания и ряда объектов инженерного назначения. Выполнив все проекты, мы приступили к непосредственно строительномонтажным работам.

BG: Получается, в Петербурге все же для вас есть горизонт?

А. В.: Пулково — большой проект. У нас сложились хорошие отношения с генподрядчиком проекта — турецко-итальянской компанией Ictas Astaldi, которая также является генподрядчиком строительства Западно-скоростного диаметра. Возможно, у нас получится поучаствовать и в этом проекте.

BG: Какие события прошлого года на строительном рынке Петербурга можете выделить?

А. В.: Отсутствие событий. В строительстве, на мой взгляд, есть некоторый застой. В свое время было заявлено много проектов комплексного освоения территорий, а сейчас многие из них заморожены. Город хочет, чтобы все объекты социальной инфраструктуры застройщик возводил за свои деньги. Насколько это справедливо? Это огромное удорожание проекта, соответственно, строить эти объекты за свои деньги будут потенциальные покупатели. Да, с одной стороны, они потребители этих услуг. Но государство, с другой стороны, имеет социальную функцию. Так что требование властей о том, чтобы жители фактически сами себе построили школы и детские сады, выглядит странно. Ранее были заморожены также крупные инфраструктурные проекты, такие как легкорельсовый трамвай в Пулково, Орловский тоннель и другие. Прошлый год прошел в неопределенности, в непонимании, чего ждать дальше.

BG: Как, по-вашему, будет развиваться строительная отрасль в Петербурге в ближайшее время?

А. В.: Надеюсь, что крупные новые проекты все же получат толчок к реализации. Однако если этого не произойдет... Провал, конечно, сразу не будет заметен. Но через несколько лет мы сможем почувствовать дефицит вводимых площадей. Количество квадратных метров на душу населения у нас в стране и сегодня гораздо ниже, чем в Европе. Посмотрим, насколько власти будут идти навстречу бизнесу и какие у них будут предложения. Если не будет ничего происходить, девелоперы, возможно, уйдут из региона. Тогда мы определенно почувствуем дефицит нового жилья и, как следствие, повышение цен. ■