



ЯСНЫЕ ГОРИЗОНТЫ

КОМПАНИЯ «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» СФОРМИРОВАЛА ПЛАН ПРОЕКТОВ ДО 2020 ГОДА. РУКОВОДСТВО ФИРМЫ НАДЕЕТСЯ СОЗДАВАТЬ ПО 80 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ В ГОД, ПОЗИЦИОНИРУЯ СВОЙ ПРОДУКТ КАК БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННЫЙ И ДОРОГОЙ, ЧЕМ АНАЛОГИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ В СВОЕМ КЛАССЕ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ О ПРЕДПОЧТЕНИЯХ В ВЫБОРЕ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ И О НЮАНСАХ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ.

BUSINESS GUIDE: Как вы пришли в строительный бизнес?

АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН: Случайно, как это часто бывает. По образованию я инженер-механик. Учился на танкиста, а потом какое-то время работал на заводе, занимался танкостроением. Но жизнь повернулась в другую сторону. В годы перестройки я пошел в строительный кооператив, где занимался ремонтно-строительными работами. А потом случайно встретил однокурсника, с которым вместе учился в Политехническом институте. Он пригласил меня в холдинг «Ленстройматериалы», где сначала я работал в компании «Ленстройкомплектации», которая занимается поставками щебня с наших карьеров. Там я проделал путь от менеджера отдела до генерального директора. В 2002 году акционер убедительно предложил мне поработать в «Ленстройтресте» генеральным директором. В стройке жилья я тогда не понимал ни сном, ни духом. Но шаг за шагом я всему учился, и мы начинали строить наши первые объекты. Если сначала в команде было около 40 человек, то сейчас нас уже далеко за 200. И это только сотрудники офиса, без учета линии на стройке. Последняя глобальная реорганизация началась после кризиса 2008–2009 годов.

Мы создали отдельные юридические лица на каждый проект и поставили туда генеральных директоров.

BG: Было трудно найти топ-менеджеров сразу для трех проектных групп?

А. Л.: Мы решили попробовать найти хороших строителей с системным подходом к решению сложных задач в разных областях: проектирование, строительство, экономика, маркетинг и продажи, дизайн и архитектура. Кто-то справился с ролью руководителя, кто-то нет. Топ-менеджер должен быть в первую очередь бизнесменом. Он может не знать, например, какие добавки в бетон в зимнее время. Этими вещами должны заниматься его профильные заместители.

BG: А вы могли бы возглавить компанию другого профиля?

А. Л.: Сейчас я по договоренности с акционером совмещаю две должности: генеральный директор компании и руководитель проектной группы «Янила Кантри». Мне самому это интересно, ведь 12 лет сидеть в конторе

и управлять надоедает. Надо уметь находить время для стратегических мыслей. Мне действительно очень важно попробовать себя в этом проекте, потому что идей сейчас очень много, они все интересные и их еще никто не воплощал на нашем рынке. «Янила Кантри» — самый крупный по объемам проект «Ленстройтреста». Мы кардинально поменяли к нему подход в 2008–2009 годах. Мы поняли, что с нашими отечественными проектировщиками мы будем строить то, что строили десять лет назад. Именно тогда мы поехали по Европе, изучали их опыт, смотрели, кто что может. Начали с финнов. С ними мы сотрудничали при проектировании финского городка «Юттери». Потом начали работать со шведами, которые участвуют в реализации проекта «IQ Гатчина». Ну и известная голландская студия KСАР сделала реконцепт проекта «Янила Кантри». Таким образом, сегодня над всеми проектами работают западные проектировщики и архитекторы, которые привносят очень много нового.

BG: И что в итоге необычного в ваших проектах?

А. Л.: Например, на первых этажах у нас есть двухуровневые квартиры по принципу «дом-офис». На первом этаже офис, на втором дом. На мой взгляд, это интересная тема для частных сервисных бизнесов, например, ремонта обуви, пекарен, врачей частных практик. Есть и двухэтажные квартиры на последних этажах, к которым предлагаем большие террасы. Да, это не совсем стандартное жилье, оно ближе к классу комфорт, но мы хотим предложить этот продукт нашим клиентам. Многие коллеги крутят у виска: «Что вы делаете, надо строить студии и однокомнатные квартиры». Но если проектировать и закладывать мелкую нарезку, получается, что мы автоматически создаем гетто. Мы надеемся, что к нам придет клиент, который захочет получить что-то новое. И готовы предложить ему продуманную, по-голландски дружелюбную среду проживания. Именно это мы вкладываем в свою философию «Живи!», которую хотим распространить не только внутри компании, но и донести до нашего потребителя. Эта философия пропагандирует комфорт не только в квартире, но и во всей среде, окружающей человека.

BG: А что для вас значит «комфортно»?

А. Л.: Для нас комфортно — значит продуманно. И большую роль в достижении такого комфорта мы отводим именно организационным усилиям. Например, безопасность — очень важная тема, над которой мы много размышляли и продолжаем искать идеи. Мы не хотим просто наткаться видеокamer и посадить человека, который будет смотреть в мониторы. Мы договариваемся с муниципальной администрацией о том, что у нас будет опорный пункт полиции, свой участковый. Прорабатываем вопрос и о создании своей патрульной службы, ведь 42 га — это все-таки приличная площадь. Проектируем закрытые дворы, куда не смогут заезжать машины, кроме спецтехники. При этом свое авто наш клиент сможет припарковать либо на прилегающей улице, либо в паркинге. Кстати, парковочных мест во всех проектах, построенных по принципам «Живи!», больше норматива в полтора-два раза. А двор должен быть предназначен для отдыха, игр детей и просто для общения хороших соседей.

Или, например, школа, которую мы построим, будет находиться под патронажем СПбГПУ и Финэка. Вузы будут участвовать в создании технического задания для строительства. Сейчас прорабатываем вопрос совместного строительства частного сада с одним из известных операторов дошкольного образования. То есть уже сейчас мы гарантируем своему клиенту — в «Янила Кантри» ваши дети будут в безопасности и получат достойное образование!

Такой подход мы применяем и к распределению коммерции в наших кварталах. Уже на этапе строительства первых очередей мы договариваемся с сетевыми ресторанами, стоматологиями, медицинскими центрами, ритейлом, кофейнями и пиццериями, чтобы они уже сейчас задумались о вхождении в наши проекты. Нам важно, чтобы в наши коммерческие помещения «сели» наиболее востребованные сервисы, необходимые для удобной жизни нашего потребителя.

BG: Вы говорите о западных технологиях, западных проектировщиках. Не считаете ли вы, что в свете последних событий целесообразнее проводить импортозамещение?

А. Л.: Мы начали работать с западными проектировщиками давно, и тогда был курс стабильный. Сейчас все работы почти закончены. Кроме того, наши западные архитектурные бюро не ведут рабочее проектирование, потому что у них другие европейские нормы, и мы вынуждены привлекать российских «адаптеров». Поэтому их основная задача — градпланирование, после этого они выступают кураторами проектов. Они же ведут авторский надзор, чтобы максимально сохранить концепцию проекта. Непосредственно проектированием занимаются российские компании, но они, грубо говоря, исполняют волю авторов, адаптируя творчество западных зодчих под наши российские нормативы. Так что здесь никаких финансовых и экономических потерь у нас не возникает.

Что касается импортных строительных материалов, то в наших проектах их практически нет или совсем мало. Многие популярные европейские производители, чью продукцию мы действительно используем в своих проектах, уже построили свои заводы в России, их цены не зависят напрямую от колебаний валютного рынка.

BG: А в общем каков горизонт планирования деятельности компании?

А. Л.: Линейка наших проектов выстроена почти до 2020 года. Мы не ставим себе цель гнать объемы, нам это неинтересно. За 14 лет, которые существует компания, мы построили много. И понимаем, что могли это сделать лучше, интереснее, комфортнее.

Мы определились, что будем строить 75–80 тыс. кв. м жилья в год, но это будет особенный, уникальный продукт. Да, мы позиционируем свои проекты дороже, чем некоторые наши конкуренты. Но мы и вкладываем в них больше. Например, нас никто не заставлял в «Янила Кантри» строить большой парк площадью 7 га. Мы могли бы застроить эту территорию парковками, например, но мы решили организовать детские площадки, высадить деревья, положить велодорожки, сделать скейт-парк, разместить отдельные спортивные спортивные площадки с уличными тренажерами. Сейчас мы хотим создавать проекты, в которых людям будет приятно жить и которыми мы бы сами гордились. ■