

Интервью/Строительство

Строительство как искусство

От парогазового блока до детского сада

На днях группа строительных компаний «ВИС» опубликовала бухгалтерскую отчетность за 2013 г. Согласно данным компании, объем выполненных работ и услуг по сравнению с 2012 г. вырос более чем на 30% и составил 33 млрд руб. Этот показатель группы стабильно растет с 2009 г. О том, как удалось выстроить столь успешный бизнес, и о перспективах его развития «КО» рассказал генеральный директор головной компании группы – ООО «ПФ «ВИС» Сергей Палкин.

– Инжиниринговые компании специализируются, как правило, на крупных инфраструктурных объектах. Предприятия же вашей группы занимаются и гражданским строительством, и девелопментом. С чем связана такая диверсификация бизнеса?

– Группа осознанно и целенаправленно развивалась сразу в нескольких направлениях, нарабатывала компетенции в разных сферах строительства. Это позволяет оперативно мобилизовать ресурсы под любой проект, обеспечить стабильную динамику бизнеса, загрузку персонала и мощностей. Реализованные группой проекты хорошо иллюстрируют эту стратегию. У нас уникальный опыт в энергетике: строительство крупнейшего в России парогазового энергоблока на 800 МВт на Киришской ГРЭС. Сейчас строим энергоблок на 330 МВт с применением технологии циркулирующего кипящего слоя на Новочеркасской ГРЭС, эта технология реализуется впервые в стране. Многие технологические решения, применяемые при строительстве Новоуренгойского газохимического комплекса, тоже не имеют аналогов в России. Взять те же сочинские проекты, в которых мы участвовали: до этого



подобные объекты в условиях больших перепадов высот в горах не строил никто. Единственный сектор, который до недавнего времени не был нами освоен, – это жилищное строительство. Но сегодня мы и здесь реализуем два проекта.

– Какая сфера строительства для группы сегодня приоритетная и почему?

– Я бы не стал выделять какую-то одну сферу в качестве основной. И все же мы не можем не учитывать внешние факторы, главный из которых – приоритеты, определяемые государством. В строительной отрасли это очень важный фактор, ведь они, по сути, являются инструментом для осуществления задач, стоящих перед страной – будь то модернизация промышленности, ликвидация ветхого жилья или обеспечение местами в детских садах.

Сегодня один из приоритетов государственной политики – обновление социальной инфраструктуры. Именно этой сфере посвящено и большинство известных майских указов президента РФ. Мы готовы внести свой посильный вклад в решение масштабной об-

щегосударственной задачи, в том числе в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). В компании создано специальное подразделение для реализации проектов ГЧП. И первый результат этой работы уже есть: в конце прошлого года мы подписали соглашение с правительством Ямало-Ненецкого автономного округа о проектировании и строительстве шести детских садов. Проект осуществляется именно на принципах государственно-частного партнерства. Имеются перспективные наработки и в других регионах, надеюсь, в ближайшее время они обретут форму контрактов.

– Вложение собственных средств в проекты государственно-частного партнерства – это всегда большой риск. Не боитесь, что чиновники изменят правила игры?

– Действующий закон о концессионных соглашениях обеспечивает достаточные гарантии. Кроме того, мы активно включились в работу по совершенствованию законодательства, регулирующего государственно-частное партнерство. У нас есть предложения и по расширению перечня объектов концессионных соглашений, и по дополнительным гарантиям частным партнерам со стороны государства. Мы готовы и вкладывать собственные финансовые ресурсы, и привлекать кредитные средства. Считаем для себя это направление весьма перспективным.

Собственные средства мы используем и при реализации проектов в секторе жилищного строительства. Например, в Ноябрьске мы возводим крупный жилой комплекс. Часть квартир выкупает Фонд жилищного строительства Ямало-Ненецкого автономного округа для переселения горожан из ветхого жилья. Таким образом,

Интервью

мы тоже помогаем государству в решении острых социальных проблем.

Группа сегодня располагает достаточными финансовыми ресурсами для осуществления крупных строительных проектов. Кроме того, недавно мы заключили соглашение о стратегическом партнерстве с инвестиционным фондом Rise Capital.

– По итогам прошлого года объем выполненных работ и услуг по сравнению с 2012 г. вырос у вашей компании более чем на 30% и составил 33 млрд руб. За счет каких проектов удалось показать такие результаты?

– Мы в прошлом году сдали, пожалуй, рекордное количество объектов – двенадцать. Наиболее важные из них – проекты, связанные с подготовкой к Олимпиаде в Сочи, это четыре инфраструктурных объекта: газопровод среднего давления и три водовода. Не скрою, что сочинские проекты были для нас важны не только с точки зрения бизнеса, но и с позиции престижа, репутации компании. Сложнейшие по технологиям, местам размещения и условиям строительства, объекты были сданы вовремя и обеспечили бесперебойное снабжение газом и водой важнейших олимпийских сооружений.

Еще шесть проектов было завершено в секторе гражданского строительства. Это объекты здравоохранения, детские сады и дворец бракосочетания.

– Высокая себестоимость – одна из главных проблем строительной отрасли. Можно ли с этим бороться без ущерба качеству?

– Вы правы, высокая себестоимость – одна из главных проблем нашей отрасли, причем доля непроизводительных затрат при строительстве в России составляет примерно 60–70%. Это различного рода согласования, разрешительная документация, проектные экспертизы и т.д. Снижение административных барьеров – один из факторов повышения эффективности отрасли. Это может сэкономить и деньги, и время. Последнее тоже немаловажно.

Еще один ресурс – повышение производительности труда. К сожалению, сейчас она в России уступает многим развитым странам. Причины заключаются в недостаточной профессиональной подготовке инженерных и рабочих кадров, большой доле устаревшей техники. Мы сейчас сконцентрировали свои усилия на повышении эффективности менеджмента и производительности труда. В группе внедрена автоматизированная система

управления строительством, осуществляется постоянный мониторинг работ по строительным площадкам, территориальным управлениям и субподрядчикам.

– Производственных ресурсов хватает?

– В прошлом году мы значительно усилили нашу производственную базу, парк собственной строительной техники был увеличен на 206 единиц. Успешно развивается инжиниринговое направление, одна из компаний группы – «ВИС Автоматизация» – специализируется именно на нем. Специалисты совместного с ведущим европейским концерном Siemens предприятия обеспечивают полный комплекс инжиниринговых услуг – от закупок оборудования до его монтажа, наладки и гарантийного обслуживания. В прошлом году в статус стопроцентной «дочки» перешла компания «Астара-хангазстрой», имеющая большой опыт в сфере нефтегазового строительства и серьезную материально-техническую базу. Еще одна дочерняя компания – «Химмашмонтаж» – специализируется на монтаже сложного технологического оборудования.

Группа постоянно наращивает численность персонала. Сегодня только на двух наших строительных площадках – Новоуренгойском газохимическом комплексе и Новочеркасской ГРЭС – работают около четырех тысяч человек.

– Ваша компания не первый год говорит о расширении регионов своего присутствия. Какие здесь перспективы?

– Сегодня наши территориальные управления работают в четырех субъектах РФ. Расширение географии бизнеса – это еще одно направление стратегии группы на ближайшую перспективу. Ведутся переговоры сразу в нескольких регионах о возможности сотрудничества. Часть из них – те, где мы уже что-то строили, другая часть – новые территории. В сферу нашей заинтересованности входит не только Россия, но и Европа, тем более, что опыт работы за пределами страны у нас уже есть.

Снижение административных барьеров – один из факторов повышения эффективности отрасли

Многие технологические решения, применяемые при строительстве Новоуренгойского газохимического комплекса, не имеют в России аналогов

