

Дорогу осилит идущий



Современные аэропорты России в разы увеличивают пропускную способность, превращаясь в транспортные хабы. Строительство нового терминала во Внуково вполне вписывается в этот тренд. Реализация проекта строительства нового терминала А общей площадью 270 тыс. м² проведена в рамках широкомасштабной программы модернизации и развития аэропорта Внуково. Всего за шесть лет строительство крупнейшего аэровокзала России пропускной способностью 30 млн человек в год было завершено. По своим инженерно-техническим и конструктивным особенностям новый терминал является уникальным и в настоящее время наиболее высокотехнологичным аэровокзальным сооружением в России. Строительство одной из самых красивых и функциональных частей терминала, так называемой капли, доверили компании «Трансстройинвест», на счету которой целый ряд уникальных масштабных проектов и репутация достойного и надежного партнера.

«Аналогов пассажирскому терминалу А в России не будет еще лет сорок», — убежден председатель совета директоров ООО «Трансстройинвест» Алексей Николаевич Фоменко. В интервью журналу «ЭС» он рассказал о технических особенностях проекта, о том, сколько усилий пришлось для этого приложить строителям, о кадровой политике и необходимости принципиально нового подхода к развитию отрасли со стороны государства.

Алексей Николаевич, как Вы пришли в строительную отрасль?

Еще будучи подрядной организацией, «Трансстройинвест» приобрел хорошую репутацию, и нам стали предлагать работу на все более и более сложных объектах. Компания разрасталась, и сегодня в ней трудятся более 3000 человек, а спектр ее деятельности включает полный комплекс строительных работ. Это и строительство топливopроводов, и дорожное строительство, и строительство жилой и коммерческой недвижимости, спортивных объектов. Одна из «дочек» «Трансстройинвеста» занимается строительством метро, другая, инженерная компания, — прокладкой электросетей и различными электро-монтажными работами.

Без четкого и быстрого взаимодействия всех служб компании не удастся достигнуть необходимого результата.

Кого Вы считаете своими учителями?

В первую очередь сама жизнь, та череда проб и ошибок, пройдя через которую на многие вещи смотришь с другой точки зрения. Уже потом, при выполнении заказов для аэропорта Внуково, я познакомился с Виталием Ванцевым и Андреем Дьяковым, и многие свои решения я почерпнул из их опыта и профессиональных навыков.

Какие объекты строительства Вам наиболее запомнились?

Для меня важны все проекты, в реализации которых наша компания принимала участие. Строительство каждого объекта связано с какими-то вехами в развитии нашей компании, ее становлении как надежного

партнера. Из наиболее крупных хочется отметить участие в программе модернизации и развития аэропорта Внуково и строительство в ее рамках пассажирского терминала А аэропорта Внуково, реконструкцию взлетно-посадочной полосы № 1, строительство централизованного топливopровода.

Но не только авиационные объекты занимают значительную долю в портфеле заказов «Трансстройинвеста». Это и строительство экопарка «Горчаково» — нового жилого поселка европейского типа на территории Новой Москвы, и новый проект «Аэрополис-Техноленд» — крупнейший для Московского региона многофункциональный комплекс для

проживания, отдыха и спортивного развития.

Кроме того, наша компания за последние годы значительно расширила географию своих объектов за счет строительства скоростной автомобильной дороги Москва — Санкт-Петербург на участке в обход Вышнего Волочка, в котором мы принимаем участие как подрядная организация, а также и Центра бизнес-авиации в аэропорту Пулково Санкт-Петербурга.

Как Вы думаете, в строительстве важно умение работать в команде?

Конечно, по-другому и быть не может. Ведь без четкого и быстрого взаимодействия всех служб компании не удастся достигнуть необходимого результата. Здесь каждый работник — это важное звено в цепочке, и такое звено не может быть бракованным.

В дискуссиях по поводу вступления России во Всемирную торговую организацию за последнее время сломано немало копий. Вопрос в самом деле очень непростой — присоединение к ВТО имело следствием не только плюсы, но и минусы. Так чего же больше? Положительный или отрицательный в итоге получится результат?

Россия — такая страна, что сказать, как вступление в ВТО отзовется на нашей экономике, непросто. С одной стороны, это снижение импортных пошлин — плюс для потребителей. С другой — для обрабатывающей промышленности это минус. Вступление в ВТО может иметь положительные последствия для иностранных экспортеров, в отношении продукции которых действовали ограничения на иностранных рынках.

Иностранные компании должны создавать в России свое производство, а не ввозить продукцию по сниженным пошлинам, и тогда будет плюс для российской экономики. Но одновременно нужно бороться с вывозом капитала, с бизнесом, у которого по отношению к российским проектам чисто спекулятивный интерес.



Преимущество ВТО состоит в том, что это подвигнет нас обратиться к международному опыту и в конце концов выработать собственную стратегию развития строительного рынка и строительной индустрии. Она у каждой «большой» страны своя — ведь в каждой стране есть специфика.

Как Вы оцениваете инвестиционные механизмы развития отечественной строительной индустрии?

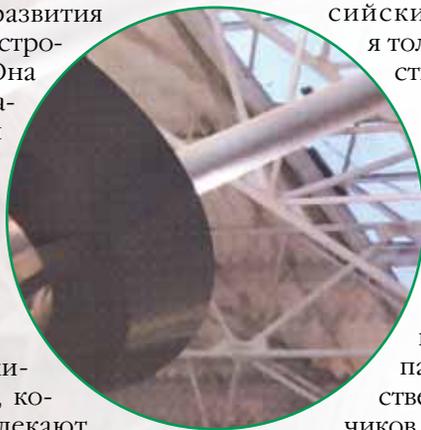
Очень важно тиражировать опыт регионов, которые успешно привлекают иностранный капитал и создают оптимальные условия для отечественного бизнеса. Это, например, Калужская и Белгородская области. Такие условия должны быть созданы во всех регионах страны. Максимальные преференции для инвесторов, вкладывающих в развитие территорий, — таким должен быть главный принцип инвестиционной политики.

Выгодно ли использование иностранных компаний в качестве генподрядчиков в строительной отрасли России?

Мое мнение таково: иностранные строительные организации должны присутствовать на нашем рынке только как консультанты, которые смогут консультировать по новым технологиям, качеству работ, менеджменту. Но мы должны исключить для них возможность строить в России. Это необходимо, чтобы, во-первых, заработанные средства оставались в России, а во-вторых, я не знаю ни одной строительной задачи, даже самой технически сложной, которую не могла бы решить российская строительная индустрия. Квалификация сотрудников наших компаний очень высока. В России много молодых амбициозных фирм, сильных профессионалов.

При этом мы должны быть на передовом крае научно-техниче-

ского прогресса в строительстве, и нам очень важен опыт иностранных компаний. Такой приход иностранцев на российский рынок только приветствую.



Иностранные строительные организации должны быть лишены права выступать и в качестве генподрядчиков, и в качестве субподрядчиков на российском строительном рынке.

В настоящий момент никто не мешает иностранным компаниям создать российское юридическое лицо, платить налоги в России, на-

первые не пытаются расширять свой бизнес за счет прихода на рынок эксплуатации, а вторые не пытаются выйти на рынок строительства — они делают то, в чем разбираются лучше всех, то, что могут делать качественнее и дешевле всех. При этом они входят в состав крупного строительного-эксплуатационного холдинга.

Я считаю, что основу российского строительного бизнеса должны составлять холдинги. В них будет работать определенное количество компаний — они станут заниматься именно теми направлениями, в которых они профессионалы. Крупные строительные-эксплуатационные компании могут работать, например, в масштабе макрорегионов.

Другой момент: наш рынок пока не готов к развитию, будучи целиком частным.

Я не знаю ни одной строительной задачи, даже самой технически сложной, которую не могла бы решить российская строительная индустрия.

нимать сотрудников и конкурировать на любом сегменте строительного рынка. Я веду речь не об ограничении конкуренции, а о формах присутствия иностранного капитала в стране и борьбе с вывозом капитала из России.

Необходимо создавать условия для того, чтобы капитал не вывозился из страны как иностранным бизнесом, так и российским, чтобы деньги работали в России.

Вы как-то высказывались за создание холдинговых строительных компаний. Как избежать монополизма в этом вопросе?

В ряде стран есть крупные компании, которые занимаются реализацией больших проектов на территории, включающей несколько районов. И есть компании, которые занимаются только эксплуатацией таких объектов. При этом

Новый поселок в Новой Москве получился объектом европейского типа с точки зрения как использованных при строительстве технологий и инженерных систем, так и энергетической и ресурсной эффективности. Какковы особенности этого проекта в сфере малоэтажного строительства?

Дома в экопарке «Горчаково» — это доступное жилье как с точки зрения стоимости квадратного метра, так и с точки зрения расходов на коммунальные услуги. По расчетам наших специалистов, используемые нами технологии позволят жителям достаточно сэкономить на квартплате. Например, освещение будет выполнено полностью из современных светодиодов. В каждой квартире мы делаем автономное газовое отопление — это особенно удобно для тех, у кого есть маленькие дети.

Также на территории экопарка будет все необходимое для комфортной жизни: торговый центр, отделение связи, банк, физкультурно-оздоровительный комплекс, кафе, аптека, медицинский центр, многоуровневая парковка. Рядом с поселком находится березовая роща, протекает река Десна. Мы благоустраиваем для жителей набережную, прокладываем велосипедные дорожки, а в следующем году собираемся высадить на территории комплекса порядка полутора тысяч плодовых деревьев: яблонь, груш, вишен.

Как Вы оцениваете потенциал производителей строительной техники в России?

Компенсировать отсутствие таможенных ограничений можно хорошими условиями для развития иностранного производства в России. В конце концов у нас большой рынок и мы находимся в уникальном положении: в России можно производить и для Европы, и для Азии, и для Америки. Очень важно, чтобы предприниматели занимали более патриотическую позицию в отношении закупок техники: покупали ту технику, которая производится на территории страны. Я, например, приобретаю только то оборудование, которое произведено в России.

Если каждая российская компания станет приобретать наше оборудование, то денежные средства останутся в нашей стране, что гарантирует стабильное создание рабочих мест. Кроме того, наши сограждане будут вовремя получать достойную заработную плату, имея хорошую работу. А это стабильность общества, ликвидация почвы для криминала.

Практически все производители строительной техники уже работают в России — *Scania, Volvo, Komatsu*. Компания *John Deere* недавно вошла на российский рынок — построила большой завод строительной техники, выпускает бульдозеры, грейдеры. Что касается асфальтовой



техники, раньше у нас выбора не было — приходилось завозить из-за рубежа. Но теперь есть производство в России, и мы приняли решение, что расторгаем договор с прежним поставщиком. Будем покупать технику, произведенную нашими компаниями.

Как Вы считаете, возможно ли эффективное решение жилищной проблемы в России?

Да, возможно. Для этого необходима консолидация усилий государства и строительных компаний. Это и экономически вы-

годные условия для освоения государственных земель, и уменьшение количества бюрократических процедур при подготовке документации, и создание инновационных технологий. Ведь есть много инженеров-самородков, которые уже создали множество новейших материалов, отвечающих всем требованиям и при этом их стоимость гораздо ниже предлагаемых на рынке.

Кроме того, если сами строительные компании будут заинтересованы в поиске и развитии таких

самородков, создании собственных производств как можно ближе к своим объектам, это удешевит стоимость возводимого жилья, что в свою очередь отразится и на конечной цене квартир.

Как бы Вы обозначили ключевую проблему развития отечественной экономики?

Проблем много — налоговые вопросы, незащищенность бизнеса во взаимоотношениях с недобросовестными партнерами...

Много вопросов вызывает налог на прибыль. Сегодня нет современной схемы формирования налогооблагаемой базы по нало-

существование практического опыта накладывает значительный отпечаток. Ведь, только закончив учебное заведение, нельзя считаться специалистом. Постоянно обновляются технологии, методы производственной деятельности, законодательство и подзаконные нормативные акты, регулирующие такую деятельность. Подготовка в учебном заведении зачастую отстает от сегодняшнего уровня развития предприятий и организаций.

Получается замкнутый круг: выпускник вуза не может получить работу, потому что у него нет практического опыта, а практи-

направления охвачены специалистами в своих областях. Наша система образования очень бедна на различные рабочие специальности, хотя востребованность в них очень высока. И таких рабочих приходится учить самим строительным организациям. Понятно, что для бизнеса это значительные дополнительные затраты.

При этом у нас в стране колоссальное перепроизводство офисных работников. Нам не нужно так много «белых воротничков» — рыночная экономика должна регулироваться экономическими методами, а не административными, как раньше.

Если с молодых ногтей в человека не заложено, что нельзя воровать, нужно уважительно относиться к людям, соблюдать обязательства перед партнерами, никакие МВА не помогут.

гу на прибыль. А раз такой схемы нет, появляются формально законные, но по сути лишшающие государство положенных ему средств, схемы минимизации налога на прибыль.

Например, в настоящее время приобретение строительной техники осуществляется компаниями за счет чистой прибыли. Однако зачастую такая техника покупается в рамках какого-либо контракта из оборотных активов компании, как инструмент выполнения работ. Прибыль в данном контексте должна возникать только после реализации такой техники, то есть ее продажи, но ни в коем случае не в момент ее приобретения.

Алексей Николаевич, как Вы оцениваете систему профессиональной подготовки кадров по строительным специальностям в нашей стране?

Пока оценки невысоки. Хотя вузовский уровень подготовки сохраняется на уровне, однако от-

сутствие практического опыта не может приобрести из-за того, что его не берут на работу. Крупные компании стремятся подыскивать в вузах будущих специалистов — проектировщиков, технологов, энергетиков, экономистов — еще на втором-третьем курсе профильных вузов и дать им возможность приобрести опыт, чтобы потом лучших из них взять на работу.

Но далеко не все студенты охвачены вниманием бизнеса во многом из-за того, что возможности компаний, например малых и средних, недостаточны, чтобы делать стратегические инвестиции в будущих специалистов. Проблема ждет системного решения, в том числе и со стороны государства.

Какова ситуация с рабочими кадрами? Как мотивировать молодое поколение направить свои стопы в производственную сферу?

В настоящее время наблюдается активное развитие строительной отрасли и, как следствие, не все

Еще несколько лет тому назад Российским союзом промышленников и предпринимателей были выработаны очень интересные предложения, программы развития системы профессионального образования. Но пока ни они, ни какие-то другие предложения к реализации не приняты.

Необходимо срочно менять ситуацию на рынке труда — здесь уже должно начать работать Министерство труда и социальной защиты РФ, региональные власти. Не секрет, что значительная часть профессиональных кадров для строительства и промышленности сегодня привлекается из регионов и из ближнего зарубежья. Там и система образования зачастую в лучшем состоянии, чем в столицах, и профессионалы еще не все «вычерпаны».

Что касается мотивации, ее могут создать карьерный и профессиональный рост, рост материального благосостояния в производственной сфере. Сегодня такая мотивация в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве создается.

Да, пока еще многие идут в торговлю, потому что там можно быстро заработать и реализовать предпринимательские и менеджерские амбиции. Но немало

людей учится мыслить завтрашним днем: они понимают, что карьера в торговле быстрая, но потолок ее достигается также очень быстро.

Государство и общество должны способствовать изменению отношения к профессиям строителя и инженера как непрестижным, создать соответствующую мотивацию, например, через популяризацию в СМИ достижений промышленного, сельскохозяйственного, строительного производства, привлекательности интеллектуальной, инженерной деятельности.

Какова роль корпоративного обучения в подготовке кадров для строительной отрасли?

Обучение и подготовка профессионалов в компании — это уже следующая ступень развития образования в профессиональной сфере. И хотя бы за счет нее рынок специалистов в последние годы все-таки расширяется. Компании, заботящиеся о качестве работы, о квалифицированном и эффективном использовании дорогостоящей техники, обучают и на рабочем месте, и в собственных учебных центрах. Нередко посылают учиться за границу.

Мы, например, проводим обучение всех специалистов, прини-

маемых на работу, — даже с практическим опытом. Потому что этот опыт зачастую неподходящего нам качества. Не секрет, что во многих строительных организациях, особенно небольших, практикуется весьма вольное обращение с требованиями техники безопасности, требованиями ГОСТ и СНиП. Во главу угла ставится прибыль — прибыль здесь и сейчас.

Однако в нашем холдинге есть правило: для качественного выполнения работ ГОСТ и СНиП обязательны. Оптимально, чтобы такое правило было обязательным для всей строительной индустрии: экономика и общество от этого бы только выиграли.

Кадровый потенциал — главное богатство любой компании и страны в целом. Если сотрудник фирмы неправильно мотивирован, «идет не туда», у него симптомы профессионального выгорания, апатии — результата не будет.

Способно ли современное управленческое образование сформировать новую, не варварскую культуру предпринимательства и менеджмента в строительном бизнесе?

Управленческое образование дает глубокое понимание экономических процессов, финансовой сферы, сферы организационных отношений, знания в области организационной психологии и корпоративного права. Расширяет кругозор и системное видение. Дает универсальную методологию, позволяющую управлять любы-

ми организационными структурами. Помогает избегать стратегических и тактических ошибок, в том числе в формировании кадрового потенциала. Но сформировать культуру оно не способно. Основа культуры — менталитет человека. Он формируется прежде всего в семье, школе, в той социальной среде, где складывается личность. Если с молодых ногтей в человека не заложено, что нельзя воровать, нужно уважительно относиться к людям, соблюдать обязательства перед партнерами, никакие MBA не помогут. К сожалению, если человек не обладает необходимой подчас честностью и совестливостью, то такое управленческое образование может его только испортить. Личность первична, профессиональные навыки вторичны. Привить профессиональные менеджерские навыки можно почти любому, а вот изменить менталитет взрослого, сформировавшегося человека очень трудно, если вообще возможно...

Поделитесь секретом семейного счастья?

Мой секрет семейного счастья не нов: уважать друг друга, прислушиваться к мнению дорогих тебе людей, уметь договориться и идти на уступки — вот и все!

Что, на Ваш взгляд, самое главное в воспитании детей?

Ни в коем случае нельзя на них давить. Ведь это пагубно повлияет на развивающуюся личность ребенка. Ребенок должен понимать, что такое хорошо и что такое плохо, а наша задача — объяснить ему это на доступном языке, не забывая при этом, что перед нами пусть маленькая, но личность, и ей очень нужна родительская любовь.

Ваше профессиональное кредо?
Каждый должен нести ответственность за то, что он делает.

Ваша любимая поговорка или притча?

Дорогу осилит идущий... 

ПЭС 13145/07.10.2013

