

для развития компании с момента ее основания, прекрасно владеет всеми существующими специализациями. Дирекция по развитию, отделы логистики и комплектации, финансовый отдел обеспечивают компании переход от чисто строительной специализации к девелоперской деятельности.

Говоря об интеллектуальном потенциале, я имею в виду не только ИТР. Думающие, опытные, надёжные бригады, как, например, Александр Геннадьевич Малихов, являясь надёжной опорой компании в реализации самых сложных проектов.

– Есть постулаты, на которых держится компания?

– Надёжность и профессионализм. Каждый, кто платит деньги, хочет, чтобы проект был реализован максимально эффективно в соответствии с графиком производства работ и финансирования, качественно. Надёжность – важный критерий, востребованный на рынке. В нашей отрасли нарушение технологии – мина замедленного действия. Поэтому важны профессионализм и ответственность, которые не позволяют работать по принципу «После нас хоть трава не расти». Мне было бы неприятно услышать отзывы о компании как о недобросовестном подрядчике или партнере. Поэтому стараюсь строить работу так, чтобы упреки в наш адрес не звучали.

– Все ваши сотрудники разделяют эту точку зрения?

– Очень рассчитываю на это. Мне это важно и как руководителю компании, и как одному из сотрудников.

– Удивительно, что вы себя ставите в один ряд со всеми.

– По численности работников наша компания довольно компактная. За спину коллег не спрячешься, все на виду. От вклада прораба, бухгалтера, главного инженера, свар-



Складской комплекс в с. Успенка Курчатовского района

щика и, естественно, моего зависит конечный результат. Мы – одна команда.

– Что вы считаете главным в отношениях с заказчиками?

– Понять цели, к которым они стремятся. Одному важен показатель стоимости. Другой демонстрирует большое внимание к деталям и качеству. Кто-то – к броской и качественной отделке. Люди все разные, каждый по-своему строит бизнес. Мы должны все это учитывать. В идеале хочется, чтобы однажды обратившийся к нам заказчик стал постоянным, хотя и удержать его любой ценой не самоцель. Нам важны надёжные и равноправные партнёрские отношения.

– Какие проекты вам больше по душе: те, которые сродни производству искусства или типовые?

– Двойственная ситуация. Типовые гипермаркеты – это та ниша, в которой мы хотели бы работать еще много-много лет, потому что технологии оптимизированы, все процессы отточены, их знаешь как содержание много раз прочитанной книги. Не считая типовые проекты неинтересными, непривлекательными. Они – гарантия экономической стабильности компании. С другой стороны, все строители

не чужды романтизма. Можно сказать, от того, что и как мы строим, зависит, как будет выглядеть наше будущее. Мне хочется, чтобы следующие поколения одобительно смотрели на то, что мы им оставили. Не хотелось бы передавать нашим детям уродливые объекты, чтобы они их переделывали, перестраивали или просто сносили.

– Как вы относитесь к конкуренции и конкурентам?

– Ничего хорошего не скажу о компаниях, которые обрушивают цены на профессионально оказываемые услуги, берутся за проекты, заведомо зная, что не доведут их до конца. Такая конкуренция вызывает чувство брезгливости. Что же касается конкурентов профессиональных, не знаю, поверите или нет, но я испытываю к ним глубокую признательность...

– ... и желание учиться у них.

– Совершенно верно. Они – коллеги, которые стимулируют наше развитие, не дают почивать на лаврах, затормозиться и деградировать. С ними нам по пути. Развитие профессиональных игроков на рынке – лучший способ его очистки от недобросовестных представителей. Наши заказчики – люди умные, грамотные. Успех к ним пришел не случайно, а именно благодаря умению ориентироваться в непростых условиях современного рынка. И сегодня они не меньше, а даже больше нас страдают от недобросовестных конкурентов. Если мы несем ущерб косвенный, то заказчики – прямой. Поэтому как только они сумеют разглядеть стабильное предложение профессиональных и качественных строительных услуг на рынке, то перестанут смотреть в сторону шабашников, авантюристов с ультра-низкой ценой.

– Каким видится будущее компании?

– Успешным и благополучным. Уверен, что в ближайшее время нас ждут новые проекты, например, мегакомплексы корпорации «ГРИНН» в Курске, Туле, Брянске и в других городах. Вообще, поедом за Николаем Николаевичем Грешиловым, куда он позовёт.

**Беседу вела
Галина ЧЕМОДУРОВА**



Жилой дом на ул. Володарского. Вентилируемый фасад не только сохраняет тепло внутри жилых домов и офисов. Такие здания будут украшать город и долгие годы спустя