ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ: КАЧЕСТВА, СТРАТЕГИИ, ПРИЗНАНИЕ

Стремительное развитие строительного рынка бросает новые вызовы управленческому составу, стимулируя поиск новых подходов к формированию стабильных стратегий. Подходами к построению бизнеса поделились номинанты конкурса

ЛИДЕРЫ людей и лидеры задач — две основные формации управленцев, которые развивают человеческий потенциал и результативность.

У всех свои методы

Не всегда и не везде можно полноценно разделить эти роли, но так или иначе, управленческая философия трансформируется в пользу равновесного подхода, где задачи бизнеса и команда рассматриваются как отдельные и напрямую взаимосвязанные категории. «Главная задача в реализации такого принципа — отсутствие перекосов»,— подчеркивает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».

Руководителю приходится одновременно учитывать интересы бизнеса, требования законодательства и обязательства перед покупателями. Здесь нужны гибкость, умение договариваться и способность быстро адаптироваться к изменениям. Денис Заседателев, генеральный директор ГК «Ленстройтрест», утверждает, что команда может менять решения и подходы, но должна понимать, на что может опереться.

По мнению Александра Желиостова, генерального директора ООО «ПСБ «ЖилСтрой», максимально востребованы сейчас лидеры, обладающие инженерной компетенцией в сочетании с управлением сложными проектами, те, кто умеет выстраивать диалог с городом, заказчиком, жителями и при этом держать фокус на сроках, бюджете и качестве.

В строительстве сегодня особенно ценны руководители, которые не просто видят перспективы развития, но и понимают, как реализовать их на практике. «Очень востребованы специалисты, которые занимаются цифровизацией строительных процессов: это направление активно развивается, но по-настоящему компетентных профессионалов в нем пока немного»,— отмечает Сергей Ярошенко, генеральный директор ГК «КВС».

«Ключ успеха сегодня — в умении сочетать глубокую экспертность в своей нише с готовностью внедрять современные инструменты и гибко реагировать на вызовы»,— утверждает Игорь Левит, первый заместитель генерального директора «Группы ЛСР», которая ведет свою историю с 1993 года и изначально строилась как вертикально интегрированная структура с широкой диверсификацией по продуктам. Значительную роль в ее деятельности играло производство строительных материалов. Вертикальная интеграция помогала преодолевать кризисы, благодаря собственным цепочкам поставок и возможности контролировать качество строительных материалов на уровне производства. Сегодня же «Группа ЛСР» стала экосистемным девелопером, где выросли совершенно новые направления: санатории, отели, универмаг и даже музей. Вместе с бизнес-центрами, которых в портфеле компании уже пятнадцать, и сервисами в сфере ЖКХ они работают под единым управлением, что позволяет создавать дополнительную синергию между активами и усиливать их взаимное влияние.

Секрет успеха флагманов отрасли

Флагманами становятся компании, которые не просто заявляют о высоком качестве, а последовательно его подтверждают: в продукте, строительстве и отношениях с покупателем. Важно, чтобы каждый новый проект поддерживал эту планку или поднимал ее.

«Для меня один из самых наглядных показателей качества — когда сотрудники компании и их семьи сами выбирают и покупают жилье в ее проектах»,— комментирует господин Заседателев.

Важно не только продавать недвижимость, но и понимать, что происходит с клиентом после покупки, насколько он доволен своим выбором. Компании, которым действительно небезразличен этот опыт, формируют долгосрочные отношения с покупателями и в конечном счете повышают стандарты всей отрасли. «Сейчас строительный рынок переживает непростой период. Думаю, что флагманами останутся компании с минимальной кредитной нагрузкой: именно финансовая независимость во многом позволит сохранить позиции и продолжить работу в текущих условиях»,— рассуждает господин Ярошенко.

Господин Софронов подтверждает, что флагманами отрасли сейчас становятся устойчивые компании, которые в условиях сложной экономики ставят своим приоритетом равновесную надежность ключевых процессов. Долгосрочное планирование сейчас — роскошь, поэтому быстрота внедрений новых подходов становится приоритетной.

Важным критерием остаются особенности архитектуры Петербурга, которые требуют от строительных компаний в первую очередь профессиональной команды, способной вести на одинаково высоком уровне как реставрационные проекты, так и новое строительство. «В Петербурге к факторам успеха добавляется умение работать с исторической тканью города. Важна не только скорость, но и способность сохранить доверие жителей и заказчика на протяжении всего проекта»,— подчеркивает господин Желиостов.

За заслуги перед отраслью

Когда компания принимает стратегические решения, она неизбежно изучает рынок, следит за конкурентами, анализирует чужие практики. Со временем появляются компании и люди, чье мнение становится авторитетным, а опыт — ориентиром для остальных.

«Для меня заслуги перед отраслью — это прежде всего вклад в ее развитие, создание чего-то действительно полезного и позитивного, опыта, на который хочется равняться»,— говорит Сергей Ярошенко.

Особое внимание приходится уделять мелочам, для чего необходимо проделывать много кропотливой работы. Эти решения надо не только внести в проект, но и сопровождать при строительстве, а порой и в эксплуатации. «И, конечно, на успех могут надеяться только те компании, которые смогут адаптироваться к высоким требованиям рынка, обладать штатом высококачественных специалистов, которые готовы будут находить различные, часто нестандартные решения в современных условиях,— полагает Александр Герчиков, директор по строительству «Охта Групп».— Для меня крайне важна оценка моей деятельности со стороны коллег-специалистов, так как это именно те люди, которые обладают аналогичными компетенциями и могут в полной мере оценить качество проделанной мной работы. Очень важно реализовать что-то уникальное, то, что принесет пользу людям. Эти принципы реализованы в наиболее значимых моих проектах: элитном жилом доме ЖК Art View House (“Арт Вью Хаус”) на набережной реки Мойки, 102, и малоэтажном комплексе бизнес-класса “Экография”».

За любой отраслью всегда стоят люди: важно отмечать не только количество построенных квадратных метров, но и улучшение жилищных условий для тысяч семей, преображение облика города, создание возможностей для бизнеса через строительство коммерческой недвижимости и работу с подрядчиками. «Поэтому заслуги перед отраслью в моем понимании — это выражение ценности существования и работы компании»,— комментирует Сергей Софронов.

Валерия Малышева, генеральный директор АО «Ленстройтрест», также отмечает, что важно не просто строить дома, а менять городскую среду к лучшему: развивать территории, обновлять пространства, повышать привлекательность районов и создавать места, которые становятся для людей любимыми. «Свои заслуги перед строительной отраслью я вижу в конкретном вкладе в развитие города. Если благодаря нашей работе появляются новые точки притяжения и комфортная, безопасная среда, которую ценят жители и отмечают коллеги, значит, мы оставляем заметный след — и в городе, и в жизни людей»,— делится она.

Мария Блохина



ГК «ПСК»

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК»



ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»

Денис Заседателев, генеральный директор ГК «Ленстройтрест»



ПСБ «ЖИЛСТРОЙ»

Александр Желиостов, генеральный директор ООО «ПСБ «ЖилСтрой»



ГК «КВС»

Сергей Ярошенко, генеральный директор ГК «КВС»



«ГРУППА ЛСР»

Игорь Левит, первый заместитель генерального директора «Группы ЛСР»



«ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»

Валерия Малышева, генеральный директор АО «Ленстройтрест»



«ОХТА ГРУПП»

Александр Герчиков, директор по строительству «Охта Групп»