

Если верить – то до конца, если идти – то не сворачивая

Гость «Иркутской губернии» – председатель совета директоров группы компаний «ВостСибСтрой», депутат думы города Иркутска Виктор ИЛЬИЧЕВ

– Виктор Геннадьевич, говорят, что компания «ВостСибСтрой» создана несколькими одноклассниками?

– После окончания института я уехал работать в Саянск, а мой старший брат Юрий (старше меня на пятнадцать минут, я, правда, все время это оспариваю) остался здесь, в Иркутске. Спустя какое-то время он возглавил строительную компанию, а мне предложил руководить ее филиалом в Саянске. Тогда это называлось индивидуальным частным предприятием, и вместе со мной в нем работали семь моих одноклассников. Вузовские преподаватели говорят, что сильный курс подбирается каждые четыре-пять лет. Видимо, наш курс оказался именно таким.

– А говорят: хочешь потерять друга, начни с ним общее дело.

– В бизнесе, в отличие от политики, войны и революции не нужны. Поэтому мы стараемся вести дела так, чтобы не наживать врагов и не терять друзей. Из моих одноклассников в компании остались трое. Остальные ушли, но ушли с хорошими базовыми знаниями, огромным опытом, наработанными связями, всем тем, что ценится на рынке. Многие основали собственный бизнес. Мы до сих пор поддерживаем дружеские отношения.

– Вы руководитель-одиночка, единолично принимающий решения и отвечающий за них, или человек команды?

– Скорее, второе. Я и в спорте предпочитаю командные виды – волейбол, баскетбол.

В «ВостСибСтрое» введено коллегиальное управление. Как показывает опыт, из десяти управленческих решений четыре могут оказаться неверными. И если такие ошибки совершает руководитель, для крупной компании это может обернуться банкротством. Поэтому в «ВостСибСтрое» есть совет директоров и правление, без участия которых в компании не принимается ни одно существенное решение.

– На заре становления предпринимательства в России многие фирмы часто и кардинально меняли вектор своего развития. С вашей компанией происходили подобные метаморфозы?

– Разношерстная структура компаний, наличие разноплановых бизнесов было в конце девяностых общепринятой практикой. Это были времена всеобщего бартера, и, работая по зачетным схемам со многими предприятиями, нам хотелось контролировать их финансовые потоки. Так в активе компании появились крупные пакеты акций Иркутского молокозавода, Усольского мясокомбината, Тимлюйского цементного завода. Мы искали пути развития, пока однажды не решили выделить строительный бизнес в отдельную структуру. Я занялся строительством, мой брат Юрий – всеми остальными, непрофильными, с точки зрения основной деятельности, активами. Его сегодняшний бизнес связан с лесопереработкой.

– Этот момент стал отправной точкой в завоевании «ВостСибСтроем» лидерских позиций на рынке жилищного строительства?

– Изначально компания занималась промышленным строительством. 95 процентов объемов производства приходилось на объекты «Иркутскэнерго». Привязкой наших подразделений к филиалам «Иркутскэнерго» и объясняется столь широкая география «ВостСибСтроя», ведущего свою деятельность в 16 городах области. Когда перспектива смены собственников «Иркутскэнерго» стала очевидной, мы поняли, что для минимизации рисков нам позарез нужна диверсификация бизнеса. Именно тогда мы впервые посмотрели на компанию как на бизнес-структуру.

Решение о смене профиля рождалось в муках. В то время для всех предприятий актуальным был вопрос перехода с бартера на денежные позиции. Мы могли получить по взаимозачету стройматериалы, построить дом и продать квартиры. Так появился наш первый жилой дом на остановке «Улица Жуковского», его называют «Синим домом». Это стало проверкой собственных сил и переломным моментом в истории фирмы.

– Вам случалось принимать решения, о которых вы потом сильно жалели?

– К счастью, нет. У меня не такой характер. Мои предки – из староверов. В конце XVII века были сосланы из Центральной России в Сибирь, обосновали в Зиминском районе деревню Покровка. Жили большими семьями: у одного прадеда было двенадцать детей, у другого – четырнадцать. В детстве я проводил в деревне каждое лето, знал этих особых, цельных людей, которые если верят, то до конца, если идут, то не сворачивают. И я такой же.

– Принимая решение об участии в выборах в Иркутскую городскую думу, чем вы руководствовались?

– Бизнесу не избежать общения с властями, и чем больше он разрастается, тем больше пересматриваются эти отношения. Если бизнес намерен развиваться в регионе, он не может не быть заинтересован в социальной стабильности. К примеру, моя компания и я лично финансируем ряд программ по борьбе с распространением наркотиков, но только оказавшись в думе, я в полной мере осознал масштаб этой проблемы и именно здесь ощутил свою сопричастность к ее решению.

Я не думал, что депутатство будет отнимать у меня столько времени. Но сейчас я с интересом участвую в обсуждении не только градостроительных вопросов. Хотя за градостроительством тоже стоит масса социальных проблем.

– У вас есть еще нереализованные политические амбиции?

– Мысль о депутатстве в городской думе пришла ко мне за два месяца до дня подачи документов. Так что все возможно. Но пока я не думал о своей судьбе как о политической. Профессиональная политика не представляет для меня такого интереса, как общественная деятельность. А главные мои интересы все-таки сосредоточены в сфере бизнеса.

– Считается, что иркутский строительный рынок отличается очень жесткой конкуренцией. Зная ситуацию изнутри, вы согласитесь или опровергнете это мнение?

– Что рынок жесткий, я бы не сказал. В профессиональной среде у нас нет подстав, игры не по правилам. Мы часто обсуждаем с коллегами наши общие проблемы. Для этого создали Байкальскую региональную ассоциацию строителей, которая объединяет застройщиков, контролирующихся около 70 процентов иркутского рынка первичного жилья.

А вот когда говорят, что рынок закрыт, с этим трудно не согласиться. Нам есть что сравнивать. Компания работает в Красноярске и Улан-Удэ. Например, улан-удэнские власти очень заинтересованы в создании конкурентной среды, и поэтому наше появление там только приветствовалось. В Красноярске, в отличие от Иркутска, сложился рынок вторичного предложения земельных участков, и крупные компании, владеющие большими площадками, стараясь снизить свои расходы, ищут соинвесторов. Это оказалось удобным для «ВостСибСтроя», поскольку у нас есть все ресурсы для увеличения объемов строительства, однако в Иркутске наш рост ограничен отсутствием земельных участков.

– А какую долю на рынке занимает ваша компания?

– На рынке строительства жилья в Иркутске – около 20 процентов. Правда, в связи с принятием федерального закона «О долевом участии в строительстве» и Жилищного кодекса, что притормозило подготовку строительных площадок и привело к снижению предложения, спрос на наши квартиры повысился и в январе-феврале доля «ВостСибСтроя» на рынке первичного жилья составляла уже 44 процента.

Однако «ВостСибСтрой» не только возводит жилье, но также занимается промышленным строительством, капитальным ремонтом, производством окон, кирпича, пеноблоков, бетона. В холдинге всего восемь дочерних компаний, и по оборотам он занимает первое место в строительном комплексе области.

– Каков ваш прогноз развития строительства в Иркутске?

– В ближайшие годы строительство жилой и коммерческой недвижимости будет идти здесь более высокими темпами, чем в соседних крупных городах, где рынок уже начал насыщаться. В 2005 году объемы сдачи жилья

в областном центре выросли на 33 процента, и такие темпы сохранятся еще два-три года. Если в прошлом году в Иркутске было сдано 165 тысяч «квадратов», то в этом планируется достичь уровня 200 тысяч, а в следующем – 250-260 тысяч. По количеству квадратных метров сдаваемого жилья на человека мы сравниваемся с уровнем Красноярска. Присутствие иногородних строительных организаций на иркутском рынке будет увеличиваться. Приход больших компаний из Центральной России ожидается нами к 2008 году.

Что касается «ВостСибСтроя», то в этом году мы возводим 140 тысяч квадратных метров жилья. Мы уже представлены на рынках Шелехова и Братска. В следующем году выйдем в Ангарск и Саянск.

– Скажите, что для предпринимателя вашего уровня значит финансирование телепроекта о старом Иркутске, спонсорство Международного Байкальского зимнего градостроительного университета и прочие напрямую не связанные с бизнесом начинания? Может быть, это лекарство от скуки?

– Нет, здесь другое. Однажды возникло интуитивное ощущение, что компания может затеряться среди аналогичных структур. Тогда мы серьезно взяли за обучение, занялись формированием имиджа и корпоративной культуры. Мы знаем, что репутация компании реально сказывается на ее финансовых показателях. Все наши инновации направлены на то, чтобы доказать партнерам – мы надежны, стабильны. Но не консервативны, мы умеем мыслить креативно.

Особенность нашей компании – ориентированность на клиентов. У всех наших объектов есть собственные названия: «Зеон», «Лазурный», «Удачный» – и набор неких эксклюзивных качеств: расположение, конструкция здания, планировка квартир. От того, насколько точно мы угадали настроения и желания покупателей, будут зависеть наши продажи.

– И если вы так переживаете за свою репутацию, то почему вошли в скандально известный проект «Маршал»?

– Конфликты случаются в деятельности любой строительной организации, работающей на иркутском рынке. Это проблема точечной застройки – строительства нескольких новых блок-секций среди уже существующих домов. Нам такая застройка не выгодна. Во-первых, постоянно приходится вступать в сложные взаимоотношения с жителями близстоящих домов, во-вторых, на нас ложится восстановление инженерных сетей, изношенность которых на сегодняшний день составляет от 70 до 100 процентов. Из-за этого повышается цена квадратного метра. Застройщикам выгодно работать на чистых площадках, возводить целые микрорайоны, но на это требуются миллиардные инвестиции. Бюджет к этому не готов, а у самих застройщиков не хватает собственных средств. Мы прорабатываем ряд площадок под новые микрорайоны, но отказаться от точечной застройки сегодня не может ни одна компания.

До сих пор нам удавалось находить компромиссы с жителями: мы снижали этажность, применяли монолитную плиту вместо того, чтобы вбивать сваи. В частности, по жилому комплексу «Маршал» мы готовы понизить этажность нескольких блок-секций и совсем отказаться от того корпуса, из-за которого разгорелся конфликт.

– Участие «ВостСибСтроя» в проекте «Философии города» «Маршал» был расценен журналистами как элегантный способ поглощения одной компании другой. В этом есть доля правды?

– В строительном бизнесе главный актив компании – это наличие земельных участков. У «Философии города» есть участки, но нет возможностей вести на них строительство. Поэтому когда компания приняла принципиальное решение об уходе со строительного рынка, мы рассмотрели ее предложения и после трех-четырёх месяцев раздумий заключили договор о совместной деятельности по проекту «Маршал». Это нельзя назвать ни поглощением, ни захватом. Тем более что свои площадки «Философия города» предлагала не только нам. В мае мы приступим к переговорам по другому проекту «Философии» – бизнес-центру Smart, где пока есть только площадка и недооформленные юридические вопросы.

– В недрах вашей компании вынашиваются планы о приобретении других строительных предприятий?

– Таких предложений нам не поступало. Но возможность этого я не исключаю. При насыщении рынка рентабельность строительного бизнеса начнет падать, небольшие компании окажутся под угрозой разорения. Они либо уйдут с рынка, либо будут выходить на крупные компании с предложениями о покупке. Мы постараемся не допустить краха строительных предприятий, поскольку это бросит тень на инвестиционную привлекательность всей отрасли.

– Интересно, а есть у строителя Виктора Ильичева мечта?

– Мечтаю построить в Иркутске красивый, современный, удобный жилой район с парком, фонтаном, спортивными комплексами, магазинами и всей необходимой инфраструктурой. Уже определено место, которое я пока не буду раскрывать.

– В кабинетах привычно видеть портреты президента, а у вас на самом видном месте – икона. Кстати, во время предвыборной кампании вы обещали построить церковь. Сдержали обещание?

– Эта икона – подарок отца Василия, у которого я крестился три года назад со всей своей семьей. А недавно и сам стал крестным отцом обаятельного малыша, сына моих друзей. После крещения по-другому стал относиться к себе и к богу. Появилось желание оставить после себя нечто большее, чем просто жилой дом. Этим большим должна стать церковь, которая будет стоять сотни лет и в которой будет частичка моей души и труда моей компании. Небольшая, но уютная, она будет построена на пересечении улиц Станиславского и Байкальской для жителей Лисихи и всех иркутян. Строительство начнется в этом году, и в этом же году мы хотим провести первую службу – иконостас уже готов, колокола заказаны. Мы с женой и детьми будем присутствовать.

– Чем занимается ваша супруга?

– У Марины собственный бизнес – фитнес-клуб. Это приносит ей удовольствие и финансовую независимость. Мы дружили с четырнадцати лет. И, что интересно, у нее тоже есть сестра-близнец, на пятнадцать минут ее старше. Они похожи даже больше, чем мы с братом, тоже, бывает, ссорятся и так же быстро мирятся. Наверное, это свойственно всем близнецам.

– Часто проводите время с детьми?

– Стараюсь каждые выходные. Правда, наш первенец Иван уже живет в столице, учится в Академии народного хозяйства при правительстве России. Иван сам выбрал вуз, сам снял в Москве квартиру, весь одиннадцатый класс посещал там подготовительные курсы, в Иркутск приезжал только на экзамены. Я считаю, для молодого человека шестнадцати лет это серьезный и ответственный поступок. Вполне возможно, после академии он вернется и будет работать в моей компании.

Второй сын – Геннадий – хочет стать юристом. Мне кажется, его характеру соответствует эта профессия. Но пока ему только тринадцать, учится в восьмом классе.

Младшей – Марии – шесть. Нынче она идет в школу. Голубые глаза, светлые волосы, всегда в центре внимания, конечно, энергичный человечек, от которого весь дом ходит ходуном.

Главное для меня, чтобы мои дети реализовались в жизни. Заработать деньги можно сейчас, можно будет и через десять лет, но важно, чтобы дело, которым они будут заниматься, приносило им удовлетворение.

– Вы рано стали папой?

– Мне было двадцать лет, за плечами уже была армия. Знаете, я сильно похож на отца, и внешне и по характеру. Он очень любил детей. Ему не обязательно было говорить об этом, мы его любовь ощущали на клеточном уровне. Он умел не давить на нас, не настаивать на своем, но создавал такие условия, в которых мы сами принимали правильные решения.

Именно так мы с братом поступили в политех. Отец просто показал нам тот вуз, в котором они с мамой учились. Мы уже знали его по фотографиям из семейного альбома, по рассказам родителей о студенческой жизни в общежитии. А еще: мы жили в Зиме, заняться особо было нечем. У меня, правда, была коллекция марок, многие из которых достались мне от предков через два поколения. Коллекционирование марок сродни кругосветному путешествию. Но поездка в областной центр все же была для нас, провинциальных мальчишек, большим событием.

Потом я старался наверстать упущенное, много ездил по разным странам, показал детям мир. Мне приятно, что наши мнения совпадают: они, как и я, хотели бы жить в России, именно здесь, в Иркутске. Потому что здесь край больших возможностей и хороших людей.

Автор: Артур Скальский © Babr24.com ОБЩЕСТВО, БАЙКАЛ 11025 30.05.2006, 12:41 198

URL: <https://babr24.com/?ADE=30302> Bytes: 15719 / 15579 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)