

Андрей Хмелевской: правильно выстроенная стратегия приносит свои плоды

■ БЕСЕДОВАЛ: НИКОЛАЙ НОСОВ ■

КОМПАНИЯ «ИНТУС» ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПОЛНОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И АНАЛИТИКУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОЙКОМПЛЕКСА МОСКВЫ – ОТ МОМЕНТА ПОДПИСАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КОНТРАКТА ДО СДАЧИ ОБЪЕКТА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. О СЕГОДНЯШНЕМ ДНЕ КОМПАНИИ МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «ИНТУС» АНДРЕЕМ ХМЕЛЕВСКИМ

– Андрей Николаевич, за последнее время градостроительная политика Москвы существенно изменилась. Как это отразилось на деятельности вашей компании?

– Нынешняя градостроительная политика в корне отличается от политики 1960–70-х и даже 1990-х годов. Раньше никто представить не мог такого автомобильного бума, поэтому и строили в основном жилье, социальные объекты, но не дороги. В итоге мы получили чудовищный дисбаланс. Добавьте к этому еще и рост населения, и увеличение в 2,5 раза территории города. Сегодня правительство Москвы делает упор на решение именно транспортных проблем – строительство метро, транспортных объектов, учитывая перспективы развития города. Соответственно, и у нас появилось новое направление – информационное сопровождение строительства станций московского метрополитена. Раньше мы этим занимались косвенно, а сегодня это стало одним из основных направлений нашей работы.

– Информационные технологии совершенствуются прямо на наших глазах, так что не всегда успеваешь следить за нововведениями. А у вас получается?

– Конечно, мы идем в ногу со временем. К примеру, еще в прошлом году мы закупили радиоуправляемые летательные аппараты (дроны), которые позволяют делать панорамные съемки. Они нужны на протяженных объектах, таких как теплотрассы. Раньше мы делали съемку с вертолета, однако, по причине дороговизны такие заказы были редкими. А теперь мы можем позволить снять с высоты птичьего полета любой объект без утомительных затрат для заказчика.

Кроме того, у нас есть подразделение, которое занимается разработкой и совершенствованием наших программ и син-



хронизирует их с тем программным обеспечением, которое есть в департаментах градостроительной политики и строительства. Таким образом используя свой мощный информационный ресурс и оригинальные гибкие автоматизированные технологии, мы имеем возможность проводить глубокую аналитическую работу на принципиально ином уровне.

– Кризис и падение курса доллара как-то отразились на деятельности вашей компании?

– Кризис повлиял не только на весь строительный рынок, но и на финансовую устойчивость фирм. Конечно, эта непростая ситуация сказалась и на нас. Тем не менее, мы не

ставим задачу оптимизировать расходы за счет сокращения сотрудников, как это делают многие компании, – лишних людей у нас нет. Напротив, мы стараемся сохранить наш уникальный коллектив. Портфель заказов на 2016 год полностью сформирован, скажу больше, – наша прибыль не зависит от курса доллара. Поэтому мы сохраняем заработную плату на прежнем уровне и вовремя ее выплачиваем. Наши услуги востребованы все больше и больше.

– Насколько увеличился объем заказов по сравнению с прошлым годом?

– Примерно на 15–20%, хотя в предыдущие пять лет, которые были более благополучными, портфель заказов стабильно рос не более чем на 3–5%. Это произошло прежде всего за счет резкого увеличения количества заказов от столичного метрополитена, так что несмотря ни на что работы стало больше. А это означает только одно – мы правильно выстраивали нашу стратегию в течение многих лет, развивали те направления, которые даже в кризис приносят свои плоды и обеспечивают работой всех сотрудников нашей компании. ■