

The world of information technology

Connect.

WIT

мир информационных технологий

май-июнь 2016

Евгений ВИРЦЕР,
генеральный директор
компании «ИНСИСТЕМС»:
«Непрофессионалы всегда
обходятся дороже»



Евгений ВИРЦЕР:

«Непрофессионалы всегда обходятся дороже»



Компания «ИНСИСТЕМС» работает на рынке инженерных систем России с 1996 г. и в этом году отмечает 20-летие. В ее корпоративном портфеле – десятки крупных проектов. Одной из знаковых работ для коллектива стало создание инженерных систем технического комплекса космодрома «Восточный». Недавно стало известно, что компания выиграла тендер на строительство центра обработки данных Сбербанка в Сколково, который станет крупнейшим в России и одним из крупнейших в Европе. Накануне юбилея генеральный директор компании «ИНСИСТЕМС» Евгений Вирцер рассказал нашему журналу о настоящем компании и планах на будущее.

– Если оглянуться на пройденный путь, с чего начиналась и как менялась компания за прошедшие два десятилетия?

– Компания была создана в середине 1990-х гг. на базе нескольких профильных департаментов группы ЛАНИТ (систем электропитания, систем связи и систем безопасности объектов) и предприятия «ЛАНИТ-Конди», которое занималось системами кондиционирования. Три подразделения объединились в компанию «ИНСИСТЕМС». Основной объем работ в то время выполнялся по заказу корпоративных клиентов ЛАНИТ, преимущественно на объектах Центрального банка и его территориальных учреждений, Сбербанка, компаний «Роснефть», «Газпром» и др. Некоторые инженерные системы создавались в рамках ИТ-проектов, выполняемых группой ЛАНИТ.

К началу второго десятилетия деятельности нашей компании, примерно в 2007 г., стали появляться комплексные проекты. Конечно, на фоне сегодняшних они кажутся довольно скромными и уже не столь масштабными. Тем не менее, по мере того как усложнялись инженерные системы, компания постепенно выходила на новый для себя уровень развития. Группа ЛАНИТ оставалась для «ИНСИСТЕМС» главным работодателем. При этом росли потребности ланитовских заказчиков, и мы старались соответствовать требованиям. В настоящее время большие комплексные проекты в портфеле заказов компании составляют 95%.

За годы деятельности на рынке компания приобрела имя, которое зарабатывается благодаря опыту. Стоит отметить, что мы намеренно не вкладываемся в рекламу: как показывает практика, нам помогает сарафанное радио. Визитной карточкой «ИНСИСТЕМС» являются выполненные проекты.

– Компания предоставляет полный комплекс услуг по оснащению инженерными и информационными системами объектов промышленного, гражданского и специального строительства. Можно ли выделить, в какой из этих областей «ИНСИСТЕМС» обладает наиболее

сильной компетенцией и продвинутой экспертизой?

– Изначально у компании были сильные технические позиции в сегментах систем безопасности, кондиционирования, источников бесперебойного питания, ИТ-решений. Не ослабив эти направления, мы приобрели компетенции по остальным инженерным системам, например в сфере вентиляции и отопления, электроснабжения, распределительных силовых сетей, различных слабых систем, систем автоматизации и диспетчеризации, систем промышленного контроля и т. д. Иными словами, любая инженерная система, которая есть на объекте, не является для нас чем-то загадочным.

Вряд ли можно говорить об уникальных компетенциях «ИНСИСТЕМС» в области инженерных систем. Не существует рейтингов или критериев, на основании которых можно было бы утверждать, что компания X сильнее других в сегменте кондиционирования, а компании Y нет равных в системах электроснабжения. При этом бесспорно наши специалисты находятся на высоком профессиональном уровне и компания – одна из лучших на российском рынке. По нашим оценкам, входит в пятерку сильнейших.

– Один из объективных критериев в данном случае – объем выручки. Не так ли?

– Не всегда удобно руководствоваться таким критерием. Мы работаем преимущественно на знаковых, крупных инфраструктурных объектах, объем выручки далеко не всегда отражает реальное положение дел. Проекты большие, растянутые по времени. Сегодня у нас большой объем работы на объекте, а завтра объем уменьшился. К тому же мы против того, чтобы судить о деятельности компании по условно объективным рейтингам.

– Что вы вкладываете в понятия «знаковый» и «крупный» проекты?

– Понятие «крупный» проект включает в себя не только финансовую емкость, но и уникальность, назначение, сложность, сроки, которые отводятся на его выполнение. Если

имеется в виду лишь стоимость проекта, то точкой отсчета являются 500 млн руб. Что касается определения «знаковый», то речь о проектах, которые у всех на слуху, ход их реализации регулярно освещается в средствах массовой информации, и за этим внимательно следят не только специалисты, но и люди, профессиональные интересы которых лежат в другой области.

– Например?

– Деловой квартал Москва-Сити, олимпийские объекты в Сочи, космодром «Восточный», спортивная арена «Лужники».

– Какие из московских офисных, административных и гостиничных зданий можно привести в качестве примера особенно удачной реализации ваших инженерных проектов?

– Должен отметить, что офисные объекты могут быть уникальными по архитектуре, визуальным интерьерным решениям, эргономике. С точки зрения инженерных систем это банальные – в хорошем смысле слова – объекты, ничего выдающегося в них нет. Поэтому не могу утверждать, что при строительстве отдельных офисных зданий мы предложили мегауникальные решения, да и необходимости в этом нет. Однако на каждом таком объекте возникает потребность в нестандартных решениях локального характера.

Несколько отличается в данном случае гостиничные объекты. Например, на одном из них наши специалисты прошли хорошую школу. Заказчик не только поставил условие, чтобы каждый миллиметр высоты потолка, каждый квадратный метр площади был максимально полезным, но и на стадии реализации проекта бился за каждый квадратный сантиметр пространства. Нам пришлось потратить немало инженерных ресурсов и времени, чтобы, условно говоря, выиграть этот бой и выполнить выдвинутые требования. Однако ничего выдающегося в том проекте мы не совершили, просто хорошо выполнили свою работу. Заказчик остался доволен.

Что касается конкретных офисных зданий, то могу отметить новое здание столичной прокуратуры в Москве.

– В регионах есть объекты, сопоставимые по масштабу со столичными стройками?

– Да, например, в Самаре сравнительно недавно введено в эксплуатацию здание Центра сопровождения клиентских операций Сбербанка. В семи корпусах общей площадью более 40 тыс. м² оборудовано свыше 3 тыс. рабочих мест. Новые гостиничные комплексы построены в Иркутске и Екатеринбурге. К объектам, не уступающим московским, относятся здание Оргкомитета «Сочи-2014», пансионат «Южный-2», который возводился накануне Олимпиады по заказу Центрального банка также в Сочи. Интересные офисные здания есть в Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге, Самаре, Уфе. Отдельные объекты строятся во Владивостоке и Хабаровске.

– В чем особенность инженерного обеспечения проектов строительства ЦОД, в которых принимала участие компания «ИНСИСТЕМС»?

– При строительстве таких объектов особое значение имеет этап проектирования. Если в случае с офисными, административными или гостиничными зданиями наши специалисты пользуются преимущественно готовой документацией, которую предоставляет заказчик, то в ситуации с центрами обработки данных изготовление рабочей, а зачастую и проектной документации поручается исполнителю, что закономерно. Проектировщиков гражданских объектов значительно больше, чем специалистов в области ЦОД.

Основное внимание на этапе проектирования уделяется коэффициенту полезной нагрузки. Каждое решение оценивается через призму энергоэффективности. Системы создаются с таким расчетом, чтобы максимально уменьшить объем потребления электроэнергии в расчете на стойку. В меньшей степени специалисты фокусируются на квадратных метрах. В больших ЦОД машинные залы проектируются правильной геометрической формы с запасом полезной площади. Для заказчиков этих энергоемких объектов на первом месте показатель

энергоэффективности, поскольку объем потребляемой электроэнергии составляет большую часть операционных затрат. Поэтому они тщательно рассчитывают стоимость владения объектом.

Несмотря на то что строительство ЦОД лишь одно из направлений деятельности «ИНСИСТЕМС», в нашем портфеле немало таких проектов. Инженеры регулярно проходят сертификацию. За плечами проектировщиков достаточно сложные по конфигурации объекты.

– Проектную документацию изготавливаете самостоятельно или прибегаете к помощи подрядчиков?

– Как правило, обходимся своими силами. К сторонним организациям обращаемся только в том случае, если в конкретный момент все специалисты заняты и нет свободных ресурсов. Но при этом строго контролируем процесс изготовления проектной документации подрядчиками и выпускаем ее под своим штампом. То есть полностью отвечаем за ее качество. Благодаря такому подходу выигрываем время.

– Если обратиться к сегменту инженерных систем для спортивных и социальных объектов, то какие проекты из реализованных «ИНСИСТЕМС» вы могли бы отметить?

– В Сочи мы работали на двух объектах: оснащали инженерными системами здания Оргкомитета Олимпиады и пансионата «Южный-2», построенного по заказу Центрального банка. Девятиэтажное офисное здание Оргкомитета площадью 53 тыс. м², очень интересное с архитектурной точки зрения, – одно из первых зданий, построенных в Имеретинской долине в преддверии спортивного события. Кстати, с его крыши, как на ладони, видна трасса Формулы 1. Наши специалисты развернули на объекте более 20 инженерных систем. Несмотря на жесткие сроки строительства, все работы были выполнены своевременно.

Один из самых крупных и серьезных наших проектов – Корпоративный университет Сбербанка,

построенный в подмосковной Истре. В нем созданы отличные условия для учебы, проведения конференций. Наша компания спроектировала и развернула на этом объекте комплекс инженерных и ИТ-систем, построила автономный энергоцентр. Работы продолжались два с половиной года. Введенное в начале прошлого года в строй учебное заведение, однозначно лучшее в стране, входит в четверку лучших в мире корпоративных университетов.

Среди проектов социального назначения, данных в последние несколько лет, наряду с Научным центром здоровья детей в столице стоит отметить Ледовый дворец и филармонию, построенные в Пензе.

В настоящее время в самом разгаре работы по реконструкции большой спортивной арены «Лужники». Для нашей компании это еще один большой проект, насчитывающий примерно 30 инженерных систем. Это очередной объект, на котором немислимо увеличение сроков или снижение качества строительства.

– Еще одно направление деятельности компании связано с сегментом индустриальной недвижимости, например логистическим комплексом PNC-Group. Каковы требования заказчиков к инженерной инфраструктуре объектов в этой области?

– Указанные объекты отличаются большой площадью, при этом они не столь насыщены инженерией, как, например, офисные здания. Но это не значит, что к таким объектам предъявляются меньшие требования. Напротив, среди таких зданий много логистических и складских комплексов, в том числе мультитемпературных, для которых разрабатываются специальные решения, включающие различные холодильные установки, если речь идет о продуктовых складах. Высокие требования предъявляются к оснащению объектов противопожарными системами, особенно когда складские помещения предназначены для хранения горючих материалов.

У нашей компании богатый опыт в оснащении инженерными системами индустриальных объектов. В настоящее время в проработке

находится несколько логистических и складских проектов в разных регионах страны.

Что касается наполнения систем, то все четко прописано в нормах, инструкциях и правилах, поэтому с технической и технологической точек зрения не приходится изобретать велосипед. Ключевая задача состоит в том, чтобы сдать объект в эксплуатацию как можно быстрее. Время в данном случае и есть деньги. Большое количество строительных процессов выполняется параллельно. В процессе производства работ возникает много задач, не характерных для гражданских объектов. Здесь важно организовать работу компании так, чтобы она стала участником процесса и не задерживала работу смежников. Кроме того, большой объем работ выполняется на высоте, под потолком, где монтируются системы, используются подъемные устройства. Часть работ выполняется во внеурочное время, например, когда заливаются специальные полы.

По большому счету все это производственная рутина, однако приходится синхронизировать много процессов. В таких проектах закономерности не прослеживаются, в выполнение работ вовлечено большое количество людей, а результат во многом зависит от того, насколько эффективно будут выстроены коммуникации.

Одним из наших заказчиков является компания РНК-Group – лидер среди индустриальных строителей, с которой интересно работать, в частности, потому, что заказчик быстро впитывает новые технологии, стремится внедрять современные решения, а к исполнителям работ предъявляет самые высокие требования.

– Какими проектами, если судить по вашему опыту, управлять сложнее всего, а какими проще?

– Сложнее всего управлять теми проектами, где не удается как следует выстроить коммуникации со смежниками, а также проектами, которые относятся к категории публичных, проектами, где слишком высока политическая составляющая. Не вызывают особых трудностей с точки зрения управления проекты, где





в качестве застройщика выступает собственник будущего объекта. В таком случае влияние извне сведено к минимуму, достаточно понять цель и последовательно ее достигать.

– «ИНСИСТЕМС» занималась инженерным обеспечением крупнейших московских аэровокзальных комплексов. С какими трудностями вам пришлось столкнуться в ходе реализации этих проектов?

– Наша компания работала на всех московских аэровокзалах. Для Внуково мы спроектировали и развернули систему гарантированного питания, для Шереметьево (терминала Д) – систему видеонаблюдения в зоне duty free. Больше всего работ нами было выполнено по заказу Домодедово, где в рамках модернизации системы видеонаблюдения было поставлено более 2 тыс. камер. Кроме того, наши специалисты построили систему контроля доступа в зоне осуществления паспортного контроля, систему контроля приема багажа на стойках регистрации. Сейчас несколько проектов находится в стадии тендеров, которые проводятся региональными аэропортами. Надеемся в них поучаствовать.

Что касается трудностей, то в основном они сводятся к равному графику выполнения работ на действующем режимном объекте. При планировании любых операций нужно подстраиваться под нестандартные производственные условия, организовывать работы в строго ограниченные промежутки времени.

– Инженерно-техническое обеспечение объектов промышленного и специального назначения имеет свою специфику. Какие проблемы пришлось решать компании при реализации проектов на Серовской ГРЭС и Якутской ГРЭС-2?

– Особой технической спецификой при организации работ над этими проектами не было, если не считать, что Серовская и Якутская ГРЭС относятся к категории сложных и насыщенных по инженерии объектов, оснащенных специализированными системами. В частности, это касается противопожарной системы, системы вентиляции. Требования к остальным системам укладываются

в общие рамки. Другое дело логистика. Оба объекта находятся в труднодоступных районах, затраты на доставку материалов и оборудования составляют заметную часть сметы, кроме того, на возможность оперативной плановой доставки влияет сезонность и погода, так что нашим специалистам приходится большое количество времени уделять транспортным вопросам.

– Насколько готовы инженеры при реализации таких сложных проектов опробовать новые решения?

– Инженерные технологии не стоят на месте. В первую очередь сложные в техническом отношении проекты служат стимулом к разработке современных решений и новых технологий. Что касается их внедрения, то на серьезных объектах предусмотрена многоступенчатая система принятия решений как гарантия безопасности. Поэтому все новое, испытанное и апробированное с удовольствием внедряется, но предварительно многократно проверяется.

Недавно мы провели презентацию для сотрудников группы компаний ЛАНИТ, чтобы рассказать об одном из самых грандиозных наших проектов, связанном с космодромом «Восточный». Согласно данным статистики запуска ракет за всю историю в мире, самый низкий уровень аварийности был в СССР, а затем и в России.

– Судя по интонации, с которой вы заговорили о работах для космической отрасли, строительство космодрома «Восточный» на территории Амурской области можно отнести к грандиозным и выдающимся проектам?

– Если честно, не люблю слов с повышенной эмоциональной окраской. Но когда речь заходит о космодроме «Восточный», такие слова уместны – это проект, которым мы гордимся.

– Когда компания приступила к работе над проектом, что было сделано специалистами «ИНСИСТЕМС»?

– В июне 2014 г. мы начали работы совместно с компанией

«ЛАНИТ-ПАРТНЕР» – дочерним предприятием группы в Хабаровске. В зону нашей ответственности входили четыре объекта: монтажно-испытательный комплекс ракетоносителей, энергоблок, заправочно-нейтрализационная станция и холодильный центр. До настоящего времени это самый большой объект в истории нашей компании. За время работы на строительной площадке в Амурской области нашими специалистами было смонтировано свыше 440 вентиляционных установок, более 800 силовых шкафов и шкафов автоматики, проложено 1200 км кабельных линий и 40 км труб, смонтировано более 3 км шинопроводных линий. Эти цифры помогают представить объем работ.

Мы строили все инженерные системы на большей части технического комплекса космодрома, оснащали залы, где собираются ракеты и заправляются космические аппараты. Видеокадры телерепортажей с космодрома, которые снимались в том числе в этих помещениях, обошли телеэкраны не только нашей страны. В ходе выполнения проекта наша компания приобрела без преувеличения колоссальный опыт. До этого на столь крупных объектах и так далеко от Москвы нам не приходилось работать.

– Можно считать, что проект стал своеобразным подарком к юбилею компании...

– Да, мы поняли это только сейчас. И обошелся нам этот подарок в полтора года упорного труда. Строящийся в Амурской области космодром – непростой объект, начиная с того, что он очень большой, и заканчивая тем, что на ход работ оказывало давление огромное количество внешних обстоятельств и факторов, связанных с документацией, строительной готовностью, сроками и т. д. Вокруг этого публичного проекта сформировалось негативное медиаполе. Поскольку мы наблюдали за всей этой историей изнутри, возьму на себя смелость высказать собственное мнение и заявить: то, о чем говорилось в СМИ, наполовину неправда. Никто из журналистов не хотел докапываться до истинных причин происходящего.

– Принимаю ваш упрек, адресованный коллегам по цеху. Разговор на эту тему, возможно, впереди. А сейчас хочу спросить вас о том, как были организованы работы.

– Построить за три с половиной года самый современный космодром в мире, пусть пока только первую его очередь, причем там, где в середине 2012 г. была тайга, – колоссальная работа. Не думаю, что любая другая страна могла бы сделать то же самое лучше, быстрее и дешевле.

Сложные климатические условия, отсутствие какой бы то ни было инфраструктуры потребовали неординарного подхода к организации работ над проектом. Первым делом нами был построен свой собственный городок на 350 человек с необходимой социальной инфраструктурой. Это позволило нашим сотрудникам обустроиться на новом месте вдали от дома и послужило залогом того, что никто не оставил работу по собственному желанию, притом что 80% рабочих рук мы собирали со всей страны. Кстати, многие приехали на стройку из Краснодара, где к тому времени завершилась большая часть строительных работ накануне Олимпиады.

Создание космодрома – нетривиальная техническая и логистическая задача. Для обеспечения работ в Амурскую область нами было доставлено более 160 40-футовых контейнеров с грузами и материалами. Только у нашей компании было свыше 450 поставщиков со всего мира – от Испании до Вьетнама. «ИНСИСТЕМС» и «ЛАНИТ-ПАРТНЕР» самостоятельно обеспечивали доставку строительных материалов на площадку, комбинируя возможности авиационных, железнодорожных и автомобильных перевозок.

– Вскоре после начала строительства обострились кризисные явления в экономике, заметно ослаб рубль. Каким образом это сказалось на производстве работ?

– Сметы на поставку оборудования из-за рубежа были составлены по курсу 45 руб. за евро. Дополнительных бюджетных средств

на строительство не предусматривалось. Совместно с проектным институтом часть импортного оборудования заменили отечественным. Часть систем перепроектировали. Холодильный центр сконструировали самостоятельно.

На мой взгляд, мы справились с ситуацией. Наша команда очень хорошо отработала, прежде всего за счет взаимодействия с региональной компанией. «ЛАНИТ-ПАРТНЕР» и «ИНСИСТЕМС» объединили свои ресурсы для выполнения проекта. Как показала практика, из Москвы эффективно руководить работами было невозможно. На строительной площадке была создана полноценная дирекция с широкими полномочиями принятия решений. Благодаря тому, что часть ее представителей трудилась в нашем центральном офисе, часть в офисе «ЛАНИТ-ПАРТНЕР», а большая часть непосредственно на объекте, многое удавалось сделать. За счет разницы во времени рабочий день продолжался 19 часов. В 7 утра по местному времени работы начинались и в 8 вечера по Москве заканчивались. Когда Дальний Восток уходил спать, Москва продолжала трудиться. Не менее важно и то, что был налажен полноценный информационный обмен.

– Для компании «ИНСИСТЕМС» работы на космодроме завершены?

– Нет, начинается новый этап, мы продолжаем работать. Для «ИНСИСТЕМС» космодром – стратегическая площадка. Впереди строительство второй очереди объекта, на котором много работы. С 2017 г. компания намерена участвовать в создании инфраструктуры для пилотируемых ракет «Ангара». В настоящее время ведем переговоры с «Роскосмосом», планируем взять на обслуживание системы, монтаж которых выполнили наши специалисты.

– Какими возможностями располагает компания для сервисного обслуживания крупных проектов?

– В компании создан сервисный центр, разделенный условно на две половины. Одна давно и успешно работает с территориальными учреждениями Центрального банка

в 30 регионах страны, а вторая оказывает услуги на свободном рынке. Все оборудование, которое мы устанавливаем, стараемся брать на обслуживание: в основном это кондиционеры, ИБП, дизель-генераторы, системы безопасности, дорогостоящая технологическая аппаратура. Специалисты нашего центра проходят обучение у производителей. С некоторыми из них мы разрабатываем совместные программы, предлагаем эксклюзивные условия обслуживания.

– Для осуществления работ на таком высоком уровне компании «ИНСИСТЕМС» требуются высококвалифицированные специалисты. Как обстоит дело с инженерно-техническими кадрами, ощущаете ли вы их нехватку?

– На мой взгляд, с кадрами проблема в любой отрасли. Инженерно-технических кадров не хватает, так же как не хватает хороших врачей, учителей, иными словами, профессионалов в любой сфере деятельности.

– Каким образом вы решаете эту проблему?

– Поручаем дело только профессионалам, которых ищем всеми законными способами, выращиваем и воспитываем сами. Поскольку «ИНСИСТЕМС» может предложить специалистам участие в интересных проектах, мы давно и стабильно работаем на рынке, люди приходят и чувствуют себя у нас достаточно уверенно. У компании есть возможность привлекать лучшие кадры. Другой вопрос, что у нас нет возможности воспитывать их в тепличных условиях. Были случаи, когда мы расставались с профессионалами, возможно лучшими специалистами в отрасли, только потому, что человек привык работать в кабинете, а у нас эту же работу надо выполнять на стройке или находясь в командировке.

– Как бы вы охарактеризовали коллектив «ИНСИСТЕМС»?

– Коллектив молодой, средний возраст – 33–34 года. Молодежи много, закаленной, умной, и специалисты старшего поколения есть с уникальным опытом работы на объектах. При этом неизменным остается правило, согласно которому мы не беремся за

проект, если понимаем, что нет кадров, способных его выполнить. Это в тучные времена можно было отсутствие профессионализма закидать деньгами. Сейчас на профессионалов денег не хватает, а на непрофессионалов – тем более. Ведь за ними нужно переделывать работу, так что непрофессионалы в наше время обходятся вдвое дороже.

– Как сегодня строятся отношения с зарубежными компаниями, кого из них вы могли бы назвать надежными партнерами?

– У нас достаточно широкий список партнеров. В надежности большинства из них сомневаться не приходится. Объясняется это тем, что мы продвигаем их продукцию, а они нам помогают в наших проектах, поиске заказчиков, предоставляют выгодные ценовые условия, обучают специалистов, участвуют в наших конференциях.

– Не возникают ли проблемы в связи с санкциями?

– Действие санкций на работе нашей компании не сказывается. Среди партнеров «ИНСИСТЕМС» поставщики оборудования для инженерных систем, а они в меньшей степени подвержены давлению со стороны правительств стран, которые ввели санкции. В этом сегменте известны единичные подобные истории, но они не связаны с нашими партнерами.

– Нельзя не затронуть популярную сейчас тему импортозамещения. Насколько сильно ваша компания зависит от зарубежных поставщиков оборудования? Когда можно ожидать перехода на отечественные продукты и технологии?

– Провозглашенный курс на замещение импорта подталкивает к локализации производства. Для нас это важный вопрос. С отдельными компаниями существуют договоренности, правда в разной степени готовности, об организации совместного производства инженерного оборудования, в частности силовых шкафов, шкафов автоматики, оборудования вентиляции, ИБП, тепловых пунктов. В скором времени мы объявим о совместной программе

с одним из уважаемых производителей. Речь идет о локализации производства ИБП на Дальнем Востоке. Параллельно планируем запустить совместную сервисную программу для заказчиков в этом регионе.

Для реализации подобных проектов нужно время. Когда замену импортных технологий требуют обеспечить в ускоренном режиме, это становится поводом для спекуляций, чем пытаются воспользоваться компании, которые занимаются «прикручиванием двух последних винтов» и при этом позиционируют себя в качестве отечественных. Недостаточно объявить об импортозамещении, нужно создавать условия для решения этой задачи. Иначе найдется миллион уловок, к которым прибегают сейчас, чтобы попытаться соответствовать новым требованиям. Не может не радовать в нынешних условиях то, что постепенно возникают новые производства и процесс набирает обороты.

Большинство из того, что выпускается в мире в сегменте инженерных систем, можно производить в России, поскольку нет уникальных технологий, которыми в условиях рыночной экономики невозможно было бы воспользоваться в рамках кооперации.

Если государство инициировало импортозамещение, от него, на мой взгляд, должны исходить определенные гарантии сбыта продукции и преференции при строительстве новых производств. В частности, так сегодня происходит на Дальнем Востоке, где открываются территории опережающего развития, предоставляются налоговые льготы, предусмотрены ускоренные процедуры получения разрешений на строительство, прохождение таможенных процедур. Мы пока в начале пути, но вектор задан правильный.

– Каким руководству «ИНСИСТЕМС» видится ближайшее будущее компании? Какие проекты вы собираетесь осуществить до 2020 г.?

– Наша компания выиграла тендер на строительство под ключ центра обработки данных Сбербанка в Сколково. Этот объект станет



самым крупным ЦОД в России и одним из самых больших в Европе. В целом компания продолжает движение в сторону больших комплексных проектов. Здесь мы потолка пока не достигли. Есть планы расширить присутствие компании в сегменте инженерных систем на объектах транспорта, в телекоме. В этих сферах мы работали пока не столь активно и сейчас стараемся исправить ситуацию.

– По ходу беседы сложилось впечатление, что результаты работы специалистов компании на объектах остаются самыми незаметными, хотя требуют кропотливого труда...

– Задача наших специалистов – сделать так, чтобы проектируемые системы были максимально незаметны. И это стоит немалых трудов. Ведь заказчик хочет, чтобы работы были выполнены качественно, в срок и как можно дешевле, чтобы инженерные системы занимали минимум места и при этом были максимально функциональными. Следовательно, чем менее заметны результаты нашей работы, тем лучше мы делаем свое дело. Эпатаж в инженерных системах – это

как креатив в бухгалтерской отчетности.

– Сколько лет вы возглавляете компанию?

– Шесть.

– Как бы вы охарактеризовали компанию «ИНСИСТЕМС» сегодня?

– Среди подобных себе мы крупная компания. Сильная. Амбициозная.

– Какие определения вы хотели бы добавить в этот перечень лет через пять?

– Беру паузу. Буду думать.

– У вас есть мечта?

– Хотелось бы поработать над аналогичными проектами за рубежом, узнать, как там устроены строительные бизнес-процессы, система управления. Когда видишь современные здания в Сингапуре или Дубае, находясь там в качестве туриста, возникает желание в этом поучаствовать.

– Вы прилагаете усилия к осуществлению этого желания?

– Пока нет, к этому надо серьезно готовиться. Но мечта продолжает жить. ■