



ВЛАДИМИР СЛОБОДЯН: ВНИМАНИЕ К ЭКОЛОГИИ ЭКОНОМИТ ДЕНЬГИ ИНВЕСТОРУ

Осенью 2014 года исполняется пять лет Институту экологического проектирования и изысканий (ЗАО «ИЭПИ»). Эта компания была создана выпускниками МГУ имени М.В. Ломоносова и быстро из совсем небольшой организации стала одним из заметных игроков на российском рынке инженерных изысканий, особенно в части экологических исследований.

О том, каким образом в сложные времена, когда многие компании остались без заказов и закрылись, удалось создать работоспособную, экономически эффективную изыскательскую организацию, рассказал редакции журнала «Инженерные изыскания» генеральный директор ИЭПИ Владимир СЛОБОДЯН.

Ред.: Ваша компания образовалась относительно недавно — в октябре ей будет всего пять лет. Как в связи с этим вы ощущаете на себе все насущные проблемы отрасли — экономический спад, сокращение заказов и пр., которые ставят на грань банкротства даже некоторые крупные изыскательские организации с большим опытом и многолетней репутацией?

В.С.: Дело в том, что относительная молодость компании вовсе не является синонимом слабости. Напротив, за счет того, что мы не заостенели, как многие крупные изыскательские организации, имеющие длинную историю, мы можем быстро подстраиваться под любые условия, которые диктует рынок.

В то же время у нас есть четкое понимание того, что в современных условиях, когда наиболее важными и платежеспособными заказчиками являются компании топливно-энергетического комплекса, которые дают огромные капиталоемкие заказы и при этом редко балуют авансами, выжить может только крупный игрок с профессиональными кадрами. Именно это мы положили в основу нашей стратегии. На сегодняшний день штат компании насчитывает более 70 человек. Еще примерно столько же мы привлекаем к сезонным работам.

При этом сезонность наших работ в последние два или даже три года перестала быть ярко выраженной. Например, активный полевой сезон текущего

года начался у нас в декабре 2013-го и продолжается до сих пор. А зимние работы по масштабам мобилизации даже перекрыли летние.

Поэтому, пока все страдают от нехватки работ и низких цен, мы можем жаловаться только на то, что у нас колоссальный объем работы. Но, конечно, жаловаться мы не будем (*смеется*).

Ред.: Рост компании, как Вы только что сказали, подразумевает и постоянное увеличение штата сотрудников. Между тем все чаще приходится слышать о низкой квалификации изыскателей, особенно недавних выпускников вузов...

В.С.: В этом вопросе, к сожалению, мы испытываем схожие трудности, однако и их мы научились преодолевать. Во многом этому способствует то, что мы тесно сотрудничаем с МГУ — здесь расположен наш офис, большая часть наших сотрудников закончила этот вуз, и отсюда же мы набираем новые молодые кадры. Конечно, и здесь есть выпускники, мягко говоря, плохо знакомые даже с базовыми теоретическими основами работы и не поддающиеся обучению практическим навыкам. Но есть и самородки, которых мы тщательно отбираем и в дальнейшем с ними стараемся не расставаться.

Но в целом, конечно, кадровая проблема сегодня крайне актуальна. Ее надо поднимать, обсуждать и пытаться находить решения. Потому что объективно оценивания рынок труда в сфере инженерных изысканий, становится очевидно, что квалифицированных специалистов в возрасте от двадцати пяти до тридцати лет, которые очень востребованы, сейчас найти сложно. Особенно если у вас нет огромных свободных финансовых ресурсов на зарплаты, которые были бы ощутимо выше средних по отрасли.

Ред.: Постоянный рост штата сотрудников требует и постоянного увеличения управленческого аппарата. Как налажена система управления вашим предприятием?

В.С.: Наша главная особенность по сравнению со многими компаниями в том, что мы целенаправленно стараемся не разводить бюрократию. На наш взгляд, при хорошей организации работ и правильно подобранном персонале это не требуется. На сегодняшний день административная группа, которая осуществляет всю координацию деятельности организации, состоит всего из трех человек, не считая бух-



галтерии. Конечно, это огромная нагрузка и ответственность, но на данный момент именно такой подход представляется нам самым правильным. Более того, мы делаем все, чтобы люди, которые работают в полях, были минимально заняты заполнением любых бумаг, а максимально уделяли внимание производственным вопросам.

Второй важный момент — это руководство отделами. На эти должности мы стараемся подбирать не просто классных специалистов, но людей, для которых их работа является самой важной частью их жизни. Это наши звезды, если можно так сказать, наш главный актив. У этих людей очень высо-

кая производительность труда, и все это в совокупности с материально-техническим обеспечением позволяет нам эффективно работать и постоянно двигаться вперед.

Ред.: А что представляет собой материально-техническая база института?

В.С.: У нас достаточно большой парк своей техники, в том числе буровой. В нашем распоряжении есть ПБУ, УРБ 2А-2, на нашей базе в Лабьгнангах находится всевозможная техника с буровыми станками.

Ред.: Но при этом, как я понимаю, у Вас в организации нет своих лабора-



торий — ни грунтовой, ни аналитической?

В.С.: Да, мы сразу решили, что лабораторные исследования — это отдельный бизнес и если мы будем им заниматься, то не сможем сконцентрироваться на более важных для нас видах деятельности. Поэтому свою лабораторию мы делать не стали, заключив договора с ведущими организациями Москвы, специализирующимися в данной области. Работаем с МГУ, Мостдоргеотрестом, ГК РЭИ, лабораториями Центра гигиены и эпидемиологии...

Ред.: Название «Институт экологического проектирования и изысканий» сразу ассоциируется с работами на объектах ТЭК. Какова структура основных заказчиков возглавляемой Вами организации и какова доля проектных работ?

В.С.: Прежде всего, надо понимать, что мы не занимаемся проектированием архитектурно-строительной части или разработкой технологических решений. Это сложное и в общем-то далекое от нас направление деятельности. В части проектирования мы ведем разработку природоохранных разделов для крупных инвестиционных проектов, таких как обустройство месторождений, строительство энергетической и транспортной инфраструктуры и пр. Кроме того, в нашей организации есть проектное бюро, которое занимается разработкой проектов благоустройства, озеленения, экологической реабилитации, рекультивации земель и т.п. Преимущественно — по городу Москве.

Интересно, что еще два или три года назад работы в Москве были одним из наших основных источников доходов и лишь в последнее время ситуация изменилась. Дело в том, что сейчас наблюдается тенденция к снижению всех смет на проектно-изыскательские работы. Но если в столице эти сметы снизились в два или даже в три раза, то в нефтегазовом секторе снижение произошло примерно на 20 процентов. Поэтому мы в первую очередь сейчас сконцентрированы на заказах в нефтегазовой сфере, электроэнергетике, в оборонной и авиационной промышленности. Все эти направления активно поддерживаются государственными инвестициями, и поэтому никакие экономические проблемы тут пока не ощущаются.

Ну и третий блок работ, который мы сейчас активно развиваем, это инже-



нерные изыскания на акваториях. На сегодняшний день у нас уже есть большой опыт работы в этой области на субподряде, а с этого года мы уже напрямую участвуем в больших проектах в части экологического обоснования работ на шельфе.

Ред.: Но ведь изыскания на акваториях требуют огромных единовременных затрат — на аренду специализированного судна, экипаж, оборудование и пр. Как Вам удается справляться с этими задачами?

В.С.: Вспомните, что я уже говорил раньше. С одной стороны, мы можем быстро мобилизовать наших специалистов и перебросить их в любую точку для ведения работ. Во-вторых, мы уже не маленькая компания, для которой та-

кая мобилизация может оказаться финансово неподъемной. И, наконец, есть варианты выполнения подобных работ и не с такими огромными затратами, как можно себе представить. Здесь важны связи и кооперация с судовладельцами. У них есть корабль и экипаж, а у нас — отличные специалисты, готовые к работе, в том числе в сложных условиях.

Ред.: Сейчас вся Россия, все отрасли, в том числе и изыскательская, напряженно ожидают, что введенные Западом санкции ударят по бизнесу. Предпринимаете ли Вы какие-то защитные меры в связи с этим?

В.С.: Дело в том, что в тех сферах, в которых работаем мы, сокращение инвестиционной деятельности не особо заметно. Оборонная и авиационная





промышленность получают господдержку, и поток государственных инвестиций не ослабевает несмотря ни на что и даже увеличивается. Нефтегазовый комплекс обладает значительными собственными средствами и развивается за счет них. В связи с санкциями могут быть проблемы с рефинансированием крупного бизнеса, могут частично пострадать компании, работающие в тесной кооперации с иностранцами. В этом плане для бизнеса может быть

краткосрочный негативный эффект. Но в дальнейшем бизнес подстроится под новые условия.

Ред.: *Сейчас все больше компаний, работающих в разных сферах, пытаются идти по пути внедрения в работу новых технологий, программного обеспечения. Есть ли какие-то ноу-хау в Вашей организации?*

В.С.: Честно говоря, каких-то отличных от других компаний технологий мы

не используем. Просто стараемся применять то, что есть у всех, лучше других. Но не стоит забывать и того, что почти все мы — выпускники МГУ, в первую очередь географического факультета, и к науке нас, конечно, тянет. Поэтому недавно мы стали задумываться о возможности создания у нас в организации отдела НИОКР. И в данный момент мы занимаемся разработками специального оборудования для исследований на шельфе. Если мы сумеем довести разработки до создания опытного образца и найдем для этого инвестора, то планируем в будущем запустить собственное промышленное производство.

Ред.: *Как Вы ищете на рынке заказчиков и потом удерживаете их?*

В.С.: Конкретного пути поиска заказчиков у нас нет. Кто-то просто уже знает о нас и обращается именно в нашу организацию по тем или иным причинам. Кого-то мы находим сами, высылая информацию о наших возможностях, например, в компании, которые только что выиграли тендер на изыскания, в надежде, что наши услуги на субподряде окажутся востребованы. Кто-то приходит, если можно так сказать, через сарафанное радио — случайные встречи на различных мероприятиях нередко переходят в долгосрочное сотрудничество. В последнее время мы даже стали участвовать в



тендерах и часто выигрываем их, если они проводятся честно (*улыбается*).

Что касается того, как мы удерживаем наших клиентов, то тут самое важное — качество наших работ и вменяемая ценовая политика. Заказчики всегда остаются довольны результатом. Кроме того, многие наши заказчики — крупные проектные институты, которые работают по всей стране. И, зная наши возможности по быстрой мобилизации, они предпочитают вновь и вновь обращаться к нам, нежели искать новых неизвестных исполнителей на местах.

Ред.: *Слоган Вашей компании гласит: «Экономическая ответственность = экономическая эффективность». Какой смысл вложен в эти слова?*

В.С.: Многие заказчики воспринимают экологию как некий довесок к и без того большим затратам на проект. Но мало кто понимает, что проведение грамотного экологического обоснования экономит в конечном итоге огромные деньги. Хорошо, что постепенно экологический мониторинг начинает занимать важное место в работах. Некоторые инвесторы обращаются к нам, чтобы мы выполняли экологический надзор за строительной компанией в процессе ее работы. И тем самым не только избегают возможных штрафов со стороны проверяющих органов, но



и предотвращают загрязнение окружающей среды, последствия которого ликвидировать очень дорого и сложно.

Ред.: *Две тысячи четырнадцатый год близок к завершению. Какие главные достижения Вы бы отметили в работе института в текущем году? И каковы стратегические планы на ближайшие годы?*

В.С.: Прежде всего это участие и реализация крупных капиталоемких

проектов на шельфе, в районах Крайнего Севера и Дальнего Востока. Отлажены основные механизмы работы по таким проектам, в том числе финансовые. Второе, не менее важное, то, что нам удалось значительно усилить команду как количественно, так и качественно. Ну и третье — институт за последний год утвердил себя как один из основных игроков рынка, повысил свой авторитет как среди заказчиков и партнеров, так и среди конкурентов. ↻

