



ДЛЯ НАС НЕ СУЩЕСТВУЕТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Елена Ярулина | Санкт-Петербург

Холдинг «Лентелефонстрой», чья история ведется с 1946 года, является лидером отрасли строительства телекоммуникационных объектов на Северо-Западе. О том, зачем крупному игроку рынка может понадобиться экспансия и о лидерстве как таковом, рассказал генеральный директор ОАО «Лентелефонстрой» *Григорий Слуцкий*.

Григорий Моисеевич, вы уже почти пятнадцать лет работаете в компании и шесть лет ее возглавляете. Насколько изменились приоритеты «Лентелефонстроя» в развитии тех или иных направлений?

Вы знаете, мы как представители одной из древнейших профессий: кто платит – на того и работаем. Для нас не существует ни приоритетных проектов, ни тем более не-

значительных. Опыта, мощностей и ресурсов – как технических, так и человеческих – хватает на выполнение всех задач. Это и строительство телекоммуникационных сетей, и собственное производство, и поставка и монтаж оборудования для железных дорог и силовых структур, и участие в реализации масштабных муниципальных проектов, таких как установка светофоров или программа «Умный город» в Санкт-Петербурге...

А каковы ваши планы по развитию компании на ближайшие, скажем, десять лет?

Десять?! Так далеко я не загадываю. В ближайшее время мы хотели бы увеличить свое присутствие на московском рынке. Сейчас у «Лентелефонстроя» есть девятнадцать подразделений: в Петербурге, Мурманске, Калининграде и Пскове. Но мы давно и много работаем в других регионах и даже странах, – и в Москве тоже. Что

Мое главное правило в бизнесе – чтобы работа сотрудников вовремя и хорошо оплачивалась

Григорий Слуцкий

скрывать, в столице работы и денег больше, так что решили создать там еще одно полноценное подразделение.

Из других важнейших планов на будущее – постепенное техническое перевооружение, чтобы не только не отставать, но и значительно опережать конкурентов. Кроме того, хотелось бы поставлять конкурентам собственную продукцию, а также самостоятельно эксплуатировать свои объекты – благо все возможности и ресурсы у нас для этого есть.

Конкуренция вас не смущает?

Ничуть. Больше смущают, например, условия некоторых тендеров: дробление и предусмотренный «правилами игры» демпинг, в результате чего приходится с каждым разом все больше занижать стоимость работ и бороться за небольшие заказы, хотя мы могли бы выполнять более масштабные проекты. Как в таких условиях участники рынка могут обеспечить достойное качество работ и при этом не работать в убыток? А у нас огромный холдинг, обязательства перед сотрудниками – это порядка полутора тысяч человек, около трехсот единиц техники, дорогостоящая международная сертификация, подтверждающая наши высокие стандарты, репутация, наконец... Сейчас любая крошечная компания может выиграть тендер, просто предложив скидку в 15%, как того требуют организаторы, – и неважно, как она выполнит работы (я считаю, что хуже нас, но я со своей колокольни сужу, конечно *(улыбается)*). Не справится – объявит себя банкротом и заживет новой жизнью под новым именем.

Вы видите выход из этой ситуации?

Раньше, в советские еще времена, государство жестко регулировало ценообразование. И сейчас бы это не помешало. На наших глазах от-

расль приходит в упадок, и, если за нее не взяться, от нее вообще ничего не останется. Руководители некоторых крупных компаний и члены профессиональных объединений, к числу которых и я отношусь, в принципе могут пытаться как-то косвенно повлиять на эту ситуацию – выступить с законодательными инициативами, однако не всегда эти предложения одобряют. Редко удается эту простую мысль донести, увы, но хорошее дешевле не бывает.

Пока трудно оценить, как скажется на отрасли вступление России в ВТО. С одной стороны, если на российский рынок строительства телекоммуникационных объектов придут крупные иностранные компании, нам, возможно, придется сложнее. С другой – может, как раз с их появлением и цены станут конкурентоспособными.

Несмотря на все трудности, связанные с ценообразованием и конкуренцией с более мелкими участниками рынка, «Лентелефонстрой» достаточно легко пережил кризис 2008 года...

Не сказал бы, что это было так легко, но нам удалось обойтись без сокращений зарплат и персонала – буквально ни одного сотрудника не уволили! Вот в 1998-м было сложнее. Меня тогда только перевели с Дальнего Востока в «Лентелефонстрой» – точнее, в СМУ-2 в составе компании, и ситуация была действительно тяжелой, по несколько месяцев зарплату задерживали.

Не хотелось все бросить и уйти?

Ну, во-первых, я уже сколько лет в этой отрасли работаю – ничего другого не умею. Хотя да, выдерживают не все. Вообще, по моим наблюдениям, из семи человек, пришедших работать на стройку, остается в результате только один. Это тяжелый труд, люди ча-



сто живут в условиях, далеких от комфортных, в вагончиках, много дней вдали от дома. Каким бы замечательным ни был человек и специалист, никто не может гарантировать, что он задержится надолго: жена, например, не вынесет постоянных командировок или сам не выдержит.

Ваша карьера складывалась так, что руководство будто само напрашивалось. С начальной школы, наверное, были старостой?

Я в школу пошел в шесть лет, и все ребята были старше – так что нет. Был разве что неформальным лидером. В институте только начал себя проявлять.

А как же партия и комсомол?

Я комсомольцем был, а вот в партию не вступал. До сих пор многие удивляются, как мне удалось сделать неплохую по тем временам карьеру – от рядового инженера до главного, будучи беспартийным.

Вы и теперь ни в какой партии не состоите?

Нет, боже упаси. Я вообще против партийной составляющей в работе. А после работы сотрудник может что угодно делать – хоть эдзэпэ-эровцем быть, хоть единокороссом.

А вы сами после работы что делаете? Охотитесь, может, или рыбачите? Что для вас является источником вдохновения? ..»



Мой главный источник вдохновения – семья. У меня трое сыночек, внуки... Что касается хобби, люблю футбол. До недавнего времени сам играл, с ветеранами, неспешно, но теперь травма мешает – только смотрю. А вот ни охотником, ни рыбаком я так и не стал, хотя много лет прожил на Сахалине – и до сих пор по нему скучаю. Даже там мне рыбу друзья приносили (*смеется*).

Вернемся к лидерству. Что, по-вашему, нужно, чтобы быть хорошим руководителем? Ваше главное правило в бизнесе?

Мое глубокое убеждение: главное, чтобы труд твоих сотрудников вовремя и хорошо оплачивался. Если подчиненные довольны своими доходами –

Из семи человек, пришедших работать на стройку, остается в результате только один

значит, ты хороший руководитель. С другой стороны, бывали у меня ситуации, когда денег у начальства не было, а работу делать было нужно. Я говорил: «Ребята, поработать надо, а денег сейчас нет». И они все равно за мной шли! Это дорогого стоит. Если честно, я думаю, что можно в себе какие-то качества развить, в том числе лидерские, но дело все-таки в генах. Это или дано – или не дано. Главное правило? Быть честным и всегда выполнять свои обещания. Мне кажется, мне это удавалось.

Вы себя похвалили, а покривить можете?

У меня достаточно недостатков, конечно! Я могу быть вспыльчивым. Некоторые вещи не умею прощать. Но сам всегда за свои вспышки гнева прошу прощения, если считаю, что был не прав. ®

LS ЛЕНТЕЛЕФОНСТРОЙ основан в 1946 году

ОАО «Лентелефонстрой»
тел. (812) 240-40-01, факс (812) 240-40-15
office@lts.spb.ru
www.lts.spb.ru