

КТО СТРОИТ

в Петербурге



Официальный публикатор
в области проектирования, строительства,
реконструкции, капитального ремонта

ГРАДСОВЕТ СО ВТОРОГО РАЗА ПРИНЯЛ КОНЦЕПЦИЮ ЭЛИТНОГО
ЖИЛОГО КВАРТАЛА НА СМОЛЬНОМ ПРОСПЕКТЕ СТР. 4

ГУБЕРНАТОР ЛЕНОБЛАСТИ ВАЛЕРИЙ СЕРДЮКОВ
НА МИНУВШЕЙ НЕДЕЛЕ ПОДАЛ В ДОСРОЧНУЮ ОТСТАВКУ СТР. 5

ПРОГРАММА РЕНОВАЦИИ ТЕРРИТОРИЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ВЫЗЫВАЕТ СОМНЕНИЯ У ЭКСПЕРТОВ СТР. 8

РЕКЛАМА



Кирилл Орт:
«Политиком нужно
родиться.
Я же с рождения —
бизнесмен»

Кирилл Орт: «Политиком нужно родиться. Я же с рождения – бизнесмен»

Ася Корсунская. О сложности профессии разрушителя, о жизненной философии, о рынке демонтажа в Петербурге и о том, почему его нельзя сравнивать с Москвой, рассказал генеральный директор компании «Терминатор» Кирилл Орт.

– Какова сегодняшняя ситуация на рынке демонтажа в Петербурге? Работы хватает всем или наблюдается острая конкурентная борьба?

– Ключевых игроков на рынке знают все – это «Терминатор», «Размах» и «КрешМаш». Не всегда понятной и адекватной мне кажется демпинговая политика конкурентов. Один из заказчиков про них как-то сказал, что так может вести бизнес только «экономический мазохист». Но каждый видит свой бизнес по-своему. Мы адекватно оцениваем как свои затраты, так и ту прибыль, которая необходима для дальнейшего развития компании.

– Аналитики часто сравнивают петербургский рынок демонтажа с московским. Как бы вы оценили рынок в долях, принадлежащих каждой из компаний?

– Мы все втроем держим абсолютно равные доли рынка. Сравнить нас с Москвой нецелесообразно. Рынок демонтажа в Петербурге гораздо скромнее. В самый активный период, в 2005–2006 годах, общий фронт работ не превышал 1,2–1,5 миллиардов рублей. Крупные проекты есть у каждой из компаний, но их не так много, как хотелось бы. Такие проекты, как снос Государственного института прикладной химии, возникают раз в пять, а то и шесть лет. Только проектирование сноса у «Терминатора» заняло девять месяцев. Участие в одном крупном проекте еще не дает компании серьезных оснований для заявки о доле рынка. На этом проекте сейчас работают три компании, которые за-

нимаются демонтажем, но говорит о своем участии почему-то только одна.

Обычно крупные объекты заказчику невыгодно демонтировать полностью. Поэтому проекты разбиваются на очереди, которые позволяют, например, запустить процесс продажи первой очереди нового объекта застройки и хоть частично вернуть потраченные на демонтаж средства. Если речь идет о федеральном объекте, например, второй сцене Мариинского театра, тогда снос может быть полным и быстрым.

– Как чувствует себя «Терминатор» сегодня, на выходе после кризиса?

– Главное – появилась стабильность. У нас сформирован портфель заказов. Речь идет о довольно интересных и сложных работах по демонтажу и в промышленных зонах, и на окраине города. Пик докризисных объемов мы еще не прошли, хотя могли бы, если бы ряд инвестиционных проектов не пребывал в замороженном состоянии. Взять, к примеру, долгострой гостиницы «Северная корона», которая еще с советских времен зияет мрачным пятном на набережной реки Карповки.

– Какие из своих проектов вы считаете наиболее значимыми?

– Из последних объектов интересен снос Петербургского машиностроительного завода, ДК завода «Светлана», сейчас подготовлен проект сноса завода «Баррикада», промзоны на Васильевском острове. Недавно мы получили свидетельство о допуске на особо опас-

ные и сложные объекты, так что сейчас «Терминатор» подтвердил свою квалификацию, и мы готовимся к новым тендерам, в том числе на объектах федерального уровня.

– Вы выполняете заказы и западных компаний. В чем специфика работы с ними?

– Сложно начинать работу с иностранным инвестором, который только приходит в город. Иностранного заказчика больше интересует работа с точным неукоснительным сроком исполнения технических работ. Отечественный строительный бизнес ставит на первое место быстроту и верно оформленную документацию. Вообще радует то, что сегодня большинство застройщиков ориентировано на качество. Заказчик должен быть уверен, что на финальной стадии проекта у них не будет проблем на строительной площадке. У нас, слава богу, таких прецедентов не было. Мы тщательно готовим всю документацию, проекты сноса. У заказчиков проблем не возникало.

– Бывали ли случаи, когда вам приходилось исправлять чьи-то ошибки?

– Да. Есть шарашкины конторы, которые выходят на тендер с демпинговой ценой, но не могут сами спроектировать снос и в результате, не рассчитав свои силы, лопаются как мыльный пузырь. Вот за ними и приходится все доделывать. Бывают проблемы и у серьезных компаний, когда они не рассчитывают силы. Так произошло со сносом цехов «Петрозавода»,

на месте которых планировалось строительство «Охта-центра». Компания не смогла выполнить взятые на себя обязательства и пришла к заказчику за дополнительным соглашением. Когда им отказали в деньгах, они просто свернулись и, не закончив работы, ушли с площадки. В ходе второй очереди проекта нам пришлось устранять недоделки конкурентов.

– Как определить качественную работу демонтажной организации? Что входит в понятие «качественный демонт аж»?

– Давайте начнем с того, что показатель качества – это история компании и перечень объектов, те адреса, где работы уже выполнены. Качество – это никаких последствий после того, как мы сделали демонтаж. Второе – немаловажная, существенная деталь – чтобы у заказчика не возникло проблем при сдаче объекта в эксплуатацию со всей документацией в комплексе. И нет никаких прецедентов по нарушениям технологии работ, тут учитывается все: от установки забора до вывоза строительного мусора.

– Существует ли страховка демонтажных работ?

– Да, конечно. Заказчик зачастую спрашивает, а мы ее предоставляем. Особенно в госконтрактах – там это обязательное условие.

– Какие задачи ставит перед собой компания «Терминатор» на 2012–2013 годы?

– Выйти на такой уровень, когда мы уже можем стать полноценным генподрядчиком с условием

выполнения полного комплекса работ: от демонтажа, земляных работ до нулевого цикла и финальной стройки. В общем, мы уже к этому готовы. Есть, конечно, заказчики, которые ориентированы на то, чтобы разбивать виды работ и раздавать их разным организациям. Другим все же комфортнее иметь дело с одним генподрядчиком, который отвечает за полный цикл работ.

– Что вам нравится в демонтаже?

– Вообще все! Правда. Когда меня в 2003 году пригласили в компанию, для меня это было что-то такое новое, дико непонятное, но, увидев работу этого мощного и глобального рынка, я по-настоящему заинтересовался. Стал углубляться в технологию: ездил на объекты, вникал. Скажу без ложной скромности, что спустя полтора года я уже понимал всю технологию изнутри и на совещаниях мог предлагать техническим специалистам свое видение в части производства самих работ. Было жутко интересно, и чем дальше, тем больше я в этом разбирался. Особенно в специфике ювелирного демонтажа в центральной части города, где стоят бутовые фундаменты и здания, вплотную пригнаны друг к другу. На тот момент компания «Терминатор» представляла собой управляющую компанию из пяти-семи человек, я отвечал за общение с заказчиками и работу с профессиональными строительными объединениями. Спустя почти 10 лет этот процесс не перестает приносить мне удовольствие. Видимо, это судьба.

Каждый видит свой бизнес по-своему. Мы адекватно оцениваем как свои затраты, так и ту прибыль, которая необходима для дальнейшего развития юмпании.

Кирилл Орт, генеральный директор компании «Терминатор»

технопарк «Терминатора»?

– В этом году мы планируем инвестировать 50–80 миллионов рублей в закупку новой техники: разрушителя, экскаваторов и новой дробилки – более мощной, чем сейчас.

Исторически так сложилось, что мы работаем с компанией Hitachi – эта техника освоена за годы работы и понятна и для механиков, и для машинистов. Некоторые демонтажные компании делают ставку на сбыт старой техники. Мы не отправляем отработавшие свой ресурс машины на продажу, а оставляем их на запчасти.

– Как вы считаете, чего не хватает нашему городу на данном этапе развития?

– Переработки строительных отходов. Сегодня любой демонтированный строительный материал подлежит утилизации, даже если этот материал новый. Однако нам всем следует подумать не столько об утилизации отходов, сколько о возможности их вторичного использования. В Москве в местном законе прописано, что материал от разборки в случае установления класса опасности не ниже пятого является материалом для переработки и вторичного использования по перечню: строительные площадки, дороги, причем не временные даже, а нижние слои обычной дороги, плюс использование вторичного щебня в производстве малых форм – тротуарной плитки,

– Что необходимо для того, чтобы в Петербурге заработала система переработки строительных отходов?

– Мы несколько раз это обсуждали и готовы обсуждать. Наверное, просто желание и настоящий, хозяйственный подход.

– Помогает ли вам в работе на строительном рынке образование управленца?

– Ну, безусловно, многие вещи, которым я внял в институте, помогают. Например, оптимизация ресурсов в процессе организации работ. Но мне кажется, что навыки руководства я получил благодаря практике. В институте ведь с людьми не работаешь. Будущие управленцы в вузе – как летчики-испытатели. Они начинают с имитаторов, а когда попадают в режим реальных событий, оказываются в несколько иной среде. Пока не взлетишь, не узнаешь.

– Какие качества вы цените в деловом партнере?

– Честность и открытость. Насколько честен человек, зачастую становится понятно сразу, на этапе переговоров. Для меня это важный критерий, потому что я сам его придерживаюсь.

– Можно ли говорить о миссии «Терминатора»?

– «Терминатор» и чествен-

ный, щадящий демонтаж – это синонимы. А «Террикон» – это компания для строительства. У нас и слоган такой: перерабатываем прошлое, не загрязняя настоящее, мы строим будущее.

– А свой первый объект помните?

– Да, это было на Большом проспекте Петроградской стороны, сейчас там стоит новый отель, не доезжая кинотеатра «Мираж». Когда я занимался фирмой по комплектации объектов строительства инерционными материалами, нас пригласили на этот строящийся объект вывезти грунт. У заказчика была проблема – на площадке стояла кирпичная стена метра три высотой и длиной метров пять, толщиной сантиметров сорок. И вот тогда я первый раз в своей жизни снес стену. Взяли с товарищами экскаватор и снесли. Это

было в 2000 году. Так что, оказывается, исторически мой первый снос был еще до «Терминатора».

– Как вы относитесь к политике? Есть люди политики, есть люди бизнеса. Вы себя к кому больше относите?

– Если говорить конкретно обо мне, я поймал себя на этой мысли, еще будучи студентом, когда учился по специальности «государственное муниципальное управление» – то есть, в принципе, на чиновника. Человек, который может успешно строить политическую карьеру, должен иметь определенный набор моральных качеств, которые даются от рождения. Мне больше интересен бизнес.

– Некоторые конкуренты обвиняли вашу компанию в том, что «Терминатор» работает на рынке по завышенным ценам, объясняя это тем, что высокая роль безопасности работ на объекте... Вы готовы прокомментировать?

– Трудно объяснять и доказывать глупому и жадному заказчику, какие последствия может иметь та или иная работа по демонтажу. Особенно в условиях уплотненной застройки и в центральной части города. К счастью, у нас таких заказчиков практически нет.

– Хобби – это такая английская история, когда у человека «сплин» и ему нечем заняться... Для русского слова это непривычное слово, скорее увлечение... Есть какое-то действие, которое приносит вам такой же интерес и удовлетворение, как и бизнес?

– Охота – не совсем мое хобби. Рыбалка даже ближе. Но этой весной поймал себя на мысли, что все-таки есть у меня любимый вид охоты – на глухаря. Она ведь самая интересная и непредсказуемая. Эта охота требует чрезмерной концентрации и аккуратности. Можно стоять на одной ноге даже 10 минут в одном положении, и ты не имеешь права ни на секунду пошевелиться. Тебе просто нельзя, иначе птица улетит. И партнер, с которым ты вместе пошел на охоту, неправильно тебя поймет.

ДОСЬЕ

Кирилл Орт

Родился в Ленинграде 10 ноября 1979 года.

Окончил факультет государственного и муниципального управления ИНЖЭКОНа.

В 1998 году работал в компании «Петротрест» менеджером по снабжению.

В 2000 году создал компанию «Эверест» по снабжению инертными материалами объектов строительства.

В 2003 году приглашен в «Терминатор» в качестве генерального директора.

В 2007 году создал строительную фирму «Террикон».

В 2010 году стал полноправным владельцем демонтажной компании «Терминатор».

Женат.

