

## «МЫ НЕ ДОЛЖНЫ ЖДАТЬ, ПОКА НАЧНУТ ДЕЙСТВОВАТЬ ЗАКОНОДАТЕЛИ, МЫ ДОЛЖНЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ ВОЗМОЖНОСТИ И ИДТИ К УСПЕХУ»

ИНТЕРВЬЮ С ДАНИЭЛЕМ КИФЕРОМ, РЕГИОНАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО THOST RUSSIA PROJECTMANAGEMENT

### ООО THOST RUSSIA PROJECTMANAGEMENT В МОСКВЕ С 2006 ГОДА. ОТНОСИТЕЛЬНО НЕДАВНО. ПОЧЕМУ?

В отдельных проектах THOST работает в СНГ с 1995 года. В 2004 году мы открыли в России постоянное представительство, а в 2006 году основали ООО THOST Russia Projektmanagement.

### КАК ШЛИ ДЕЛА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ?

Очень хорошо. На нашем счету крупные успешно осуществленные проекты. Кроме того, нам удалось создать и вырастить стабильную – в основном русскую – команду, чтобы мы могли успешно продолжать работать.

Мы гордимся всеми проектами, независимо от их размера и сложности. Наши услуги в области управления проектами способствовали созданию добавленной стоимости для проектов наших клиентов, и мы смогли внести свой вклад в их успех, так что ожидаемый доход был получен в рамках запланированного бюджета и сроков.

### ЧЕГО, НА ВАШ ВЗГЛЯД, МОЖНО ИЛИ СЛЕДОВАЛО БЫ ИЗБЕЖАТЬ В ЭТОТ ПЕРИОД?

Следовало бы и можно было бы избежать политического расхождения между ЕС и Россией. Из-за этого недостаточно были использованы существующие возможности взаимовыгодных отношений сотрудничества и общего развития мирового рынка.

### НЫНЕШНИЙ КРИЗИС ДОСТАТОЧНО СИЛЬНО ПОВЛИЯЛ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ РОССИИ. КАК ВЫ СПРАВЛЯЕТЕСЬ С ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИЕЙ?

THOST Russia постоянно работает над развитием своего спектра услуг и квалификации своих сотрудников и, таким образом, ориентирован на успешное будущее. Прочной экономической основой для этого является участие в многочисленных проектах различных клиентов. Кроме того, помогает наша широкая сфера деятельности в различных отраслях

промышленности: наряду со строительством, особенно в сфере производственного и промышленного оборудования, а также в энергетических и инфраструктурных проектах.

По нашим наблюдениям, в настоящее время рынок постепенно оживает, и мы ожидаем дальнейшего позитивного развития.

### ВЫ РУКОВОДИТЕ РАБОЧЕЙ ГРУППОЙ ВТП ПО ВОПРОСАМ НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА. КАКИЕ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ВОЗНИКЛИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА-ТРИ ГОДА? КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ, С ВАШЕЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, ВХОДЯТ СЕГОДНЯ В ПЯТЕРКУ САМЫХ СЕРЬЕЗНЫХ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ?

Я бы скорее назвал это не проблемами, а возможностями и сферами развития – потому что в России можно быть успешным только, если смотреть в будущее и видеть и использовать каждую проблему как возможность для дальнейшего развития.



В пятерке лидеров:

- проблемы финансирования проектов и ликвидности у партнеров по проектированию и исполнению проектов: здесь требуются, прежде всего, внимание и творческий подход в поиске партнерских решений, чтобы успешно выполнять и завершать проекты с управляемыми рисками;
- проблема откладывания исполнения проектов по срокам, как это было в последние два-три года: решение этой проблемы необходимо для стабилизации эффективного использования существующих мощностей строительных компаний и проектных бюро и сохранения их ресурсов для развития рынка в будущем;
- закупка строительных материалов неизменно высокого качества в больших объемах – в период импортозамещения – в России: здесь есть большой потенциал для развития и возможность расширения рынка для международных производителей строительных материалов путем локализации;

- приобретение местных проектных организаций, подрядных компаний и производителей строительных материалов к международным стандартам: в этой области уже заметно хорошее развитие, но предстоит сделать еще больше;
- совершенствование компетенций и материально-технических возможностей подрядчиков и внедрение подготовки квалифицированных рабочих.

#### **КАКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВЫШЕНАЗВАННЫХ ПРОБЛЕМ ВЫ МОГЛИ БЫ ПРЕДЛОЖИТЬ, И ЧЕГО В ЭТОЙ СВЯЗИ ВЫ ОЖИДАЕТЕ ОТ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА?**

Мы не должны ждать, пока начнут действовать законодатели, мы должны в рамках уже имеющейся весьма хорошей правовой базы, а в некоторых случаях при дополнительной поддержке местных органов власти, использовать многочисленные открывающиеся возможности и идти к успеху.

Универсальных решений не существует. Я рад, однако, если ко мне обращаются лично, и с удовольствием даю рекомендации – адаптированные к конкретным ситуациям – по поиску возможных решений.

#### **ЗАТРАГИВАЮТ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ В РАВНОЙ СТЕПЕНИ КАК ЧИСТО РОССИЙСКИХ, ТАК И ИНОСТРАННЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА? ИЛИ ЕСТЬ РАЗЛИЧИЯ?**

Я бы и здесь предпочел определение «сферы развития» вместо «проблемы». Различия в меньшей степени зависят от вопроса, российская это или иностранная компания, а больше – от каждой отдельной ситуации, в которой оказывается компания. В целом все участники рынка могут использовать шансы и потенциал развития в этих областях, и должны постоянно работать над этим, чтобы достичь успеха на российском рынке.)

*Вопросы задавала Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП*