



**Александр ГАЛЫНСКИЙ,**  
генеральный директор  
ООО «Строительная компания  
«Омск-Трайс»:

## «Хочется профессионализм и опыт, полученные на Севере, реализовать здесь, на Омской земле»

Александр Анатольевич родился 26 ноября 1963 года в Северо-Казанской области на станции Токуши. После школы поступил в СибАДИ на факультет «Промышленное и гражданское строительство». Получив высшее образование, в 1987 году по распределению попал на ЗСЖБ-5, работал инженером-технологом. В 1990-м создал и возглавил строительный кооператив «Ангар». Впоследствии выступал учредителем ряда строительных фирм. В 1998 году стал одним из учредителей и генеральным директором ООО «Строительная компания «Омск-Трайс».

Женат, двое сыновей.

**В** середине 90-х, когда в нашем регионе резко сократились объемы строительства жилья, многие омские строители ушли на Север, где разразился строительный бум. Среди них была и строительная компания «Омск-Трайс», которая построила немало жилья в Тюменской области. Однако в последние годы и до нас докатился строительный бум, многие омские строители, в том числе и «Омск-Трайс», вернулись в родные края, чтобы строить добротное жилье для омичей. О том, что и как строит «Омск-Трайс», какие планы и перспективы у этой строительной компании, корреспондент «КВ» Андрей КОЛОМИЕЦ побеседовал с ее генеральным директором Александром ГАЛЫНСКИМ.

**Ваша компания изначально создавалась, чтобы строить на Севере?**

- Мы начинали с чистого листа, больших денег не было, терять было нечего, но было огромное желание строить. В 1998 году в Омске условия для строительства никаких не было, жилья строили очень мало. А на Севере как раз после дефолта начался строительный бум, поэтому мы и ушли туда, где можно сохранить и развить строительный потенциал. «Трайс» в переводе с английского означает «след», вот мы и старались оставить омский след там, где строили.

**Ну и много где успели «наследить»?**

- Наша компания построила сотни тысяч квадратных метров жилья в Нефтеюганске, Ханты-Мансийске, Сургуте, Нижневартовске, Покачи, Лангеласе, Белоярском, Ульт-Ягуне, Нагани, Мегione и других населенных пунктах Ханты-Мансийского автономного округа. В прошлом году сдали в эксплуатацию 46 тысяч квадратных метров жилья. Первым нашим городом был Нефтеюганск, который за последние годы разительно преобразился.

Мы строили на Севере панельные, кирпичные и монолитно-каркасные дома. У каждого дома свой характер, и нам посчастливилось, что среди построенных компанией домов нет одинаковых. Применение новых технологий и методов строительства дает нам возможность создавать архитектурные комплексы, формирующие облик центральной части северных городов, а различные цветовые решения фасадного оформления зданий вносят разнообразие в унылые краски северной природы, улучшая настроение жителей.

**Говорят, в последние годы строительные объемы на Севере резко сократились, потому и начался массовый отток строителей оттуда?**

- Несколько лет назад в связи с изменением Бюджетного кодекса действительно возникли задержки по финансированию строительства жилья из бюджета. Но потом все стабилизировалось, сейчас рынок жилья в Ханты-Мансийском округе развивается семимильными шагами. А отток части строителей с Севера действительно был, но это не связано с уменьшением объемов. Часть компаний ушла, потому что не смогла обеспечить высокое качество строящегося жилья, остальным, наверное, надоела чужая жизнь. Строить за тысячи километров от основного места дислокации компании - весьма хлопотное дело. Постоянные командировки, доставка стройматериалов и оборудования отнимают много сил.

В северных городах с населением 100 тысяч человек в последние годы сдается по 50-100 тысяч квадратных метров жилья в год. Поскольку строительство финансируется из бюджета, контроль за качеством - в четыре глаза. Дома без

полной отделки на Севере не принимаются в эксплуатацию, обязательно должны быть металлопластиковая разводка, водоочистка, приборы учета, лифты в пятиэтажных домах. Мы благодарны Ханты-Мансийскому округу, где нас научили, как нужно строить так, чтобы жильцы были довольны своим жилищем.

**А почему решили вернуться строить в Омск, если на Севере все так замечательно?**

- Если рыба ищет, где глубже, то бизнес - где выгодно. Омской компании не пристало отсиживаться, если в своем родном городе возрос спрос на строительство. Наше возвращение началось с малого - в 2005 году построили многоэтажный кирпичный гаражный комплекс на 200 машин по ул. Лукашевича в Кировском округе. В 2006 году в рамках губернаторской программы сдали в эксплуатацию трехэтажный жилой дом в Азове. А в 2005-м приступили к строительству монолитно-каркасного девятиэтажного дома на ул. Маршала Жукова с жилой площадью 9 900 квадратных метров.

Собираемся участвовать в городской программе регенерации ветхого жилья. В ее рамках уже заключено 58 договоров с омскими строителями, мы изучаем оставшиеся варианты. Есть и другие интересные предложения по строительству в Омске. Сейчас для строителей сложных объектов нет, можно построить хоть мавзолей на Луне, было бы соответствующее финансирование.

**Много ли строителей работает в «Омск-Трайсе» и кто ваши партнеры?**

- В нашей компании работают около 500 человек, из них 100 - инженерно-технические работники. По объемам выполняемых строительно-монтажных работ мы уже вышли на уровень среднего советского треста. Если бы мы принимали все строительные предложения, то вышли бы на уровень главка. Объемы сдерживают недостаток хороших строителей и нехватка ресурсов. Наш основной партнер - ЗСЖБ-6, который комплектует наши дома 97 серии.

Проектирует наши объекты архитектурная мастерская «АМА», ее возглавляет председатель Омского отделения Союза архитекторов Владимир МАЛЬЦЕВ. Наш финансовый партнер - банк «Уралсиб», где у нас открыта кредитная линия. На Севере нет проблем с реализацией квартир, поскольку строятся они за счет бюджета. В Омске приходится строить за свой счет, хотя дольщиков привлекаем. Реализовывать квартиры в строящемся доме на ул. Маршала Жукова нам помогает риэлторская фирма «ОРК-недвижимость», но в основном продаем сами. По нашим квартирам возможна ипотека в «Уралсибе».

У нас собственное небольшое управление механизации, в котором в нужном для наших объемов количестве имеются бетономиксеры, бетононасосы и прочие средства строительной механизации. Все оборудование мы приобретаем на свои и кредитные средства, брали в лизинг. Только своих башенных кранов порой не хватает, приходится арендовать. В 2005 году мы создали дочернее предприятие ООО «Трайс-Евроокно», которое обеспечивает наши объекты пластиковыми окнами.

**Стоимость жилья за последние три года возросла чуть ли не в три раза. Наверное, и ваши доходы существенно возросли?**

- Стремительный рост стоимости квадратного метра жилья обусловлен, во-первых, резким подорожанием стройматериалов. С 2005 года металл подорожал в три раза, цемент - в два. Под шумок как на дрожжах стала расти цена на стро-

ительные механизмы. К примеру, за два года башенный кран подорожал с 1,5 млн. рублей до 6 млн руб. Вторых, высокие цены диктуют рынок жилья. Люди все больше берут ипотечные кредиты и вкладывают деньги в недвижимость.

У нас не созданы условия для строительства дешевого жилья: стройматериалы дорожают из-за отсутствия конкуренции среди производителей. От некогда мощной омской стройиндустрии остались только ЗСЖБ №1, 5 и 6, а ЗСЖБ №3 пытаются реанимировать. Чтобы возродить нашу стройиндустрию, требуются огромные капиталовложения, а пока многие стройматериалы приходится завозить из других регионов, это порой даже выгоднее.

**Штрафы за нарушение строительных норм и правил возросли многократно. Ваша компания на себе это уже почувствовала?**

- Строителей нужно контролировать ежедневно и ежечасно, чтобы отфильтровать бракоделов и обезопасить будущих жителей наших домов. Но непонятно, почему за бракованные детали должны отвечать строители, а не те, их изготовил. Надо очень серьезно контролировать и стройиндустрию, только тогда можно добиться повышения качества самого строительства. Также непонятны критерии и суммы взысканий штрафов. К примеру, за микрогрешину могут оштрафовать на 40 тысяч рублей, а за более серьезное нарушение - на меньшую сумму. Все это надо упорядочить, свести к минимуму субъективный фактор, чтобы строители четко знали, что им грозит за каждое конкретное нарушение.

Вот взять монолитное домостроение. С одной стороны, это очень прогрессивная технология, у архитекторов развязаны руки для творчества. С другой, я весьма скептически отношусь к монолиту в зимнее время, когда из-за холодов в бетоне могут возникнуть пустоты. Поэтому при возведении монолитно-каркасных домов зимой ГАСН должен контролировать их строительство с особой тщательностью. Многие строительные ошибки сразу не заметны, но впоследствии могут обернуться трагедией, как в Трансвааль-парке.

По моему мнению, в ГАСН работают специалисты, болеющие за дело, именно такие и должны работать. А что касается штрафов, то их бояться не стоит. Если у строителей соответствующая квалификация и работают они добросовестно, то и наказывать не за что будет. Ну а коли допущены нарушения или брак, то за них расплачиваться нужно и никого, кроме себя, за это не винить.

**Какие дальнейшие строительные планы у вашей компании?**

- Планы очень большие, собираемся и дальше динамично развиваться. Будем участвовать в конкурсах по выделению земельных участков под строительство и расширять свое присутствие в Омске. Надеемся найти взаимопонимание на омском строительном рынке и плавно войти в обиход строителей города и области, несмотря на ужесточившуюся конкуренцию. Хочется профессионализм и опыт, полученные на Севере, реализовать здесь, на Омской земле. Время покажет, достойны ли мы строить в Омске.

**А как проводите свободное время?**

- Люблю бывать на охоте и просто на природе. Это же так здорово - на снегоходе покататься. Увидел зверя - считай, что добыл, погонялся - получил удовольствие. В этот охотничий сезон подстрелил только несколько зайцев. В свободное время стараюсь читать, в основном исторические произведения. ●