

ТОЧНЫЙ РАСЧЕТ – ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

В Татарстане строительству сейчас уделяется большое внимание: готовясь к Универсиаде, активно обновляется и хорошеет столица – Казань, реализуются федеральные и региональные жилищные программы в городах и небольших поселках региона. На этом фоне важным слагаемым успеха сегодня и залогом его стабильного завтра становится производство местных строительных материалов. Продолжая цикл публикаций, посвященных возможностям отечественного оборудования, редакция рассказывает о практике применения в регионах линий технологии непрерывного виброформования, выпускаемых ЗАО «СТМ». О том, как с помощью поставляемого оборудования предприниматели региона решают целый спектр технологических, организационных и социальных задач, беседуют руководитель отдела спецпроектов ООО «Композит XXI век» Л.Е. Тузовская и генеральный директор ЗАО «СТРОЙСЕРВИС» И.Ф. Хазиев (г. Мамадыш, Республика Татарстан).

– Ильфат Фаязович, как вы считаете, реально ли сделать квадратные метры действительно доступными всем желающим?

– Думаю, мы должны к этому стремиться, а чтобы соответствовать поставленным задачам, я как представитель бизнеса должен обеспечить конкурентоспособность моего предложения. Чтобы соотношение «цена – качество» было интересно рынку, моим партнерам, в том числе государственному заказчику.

– Насколько известно, ваша компания – участник нескольких федеральных и региональных строительных программ. Значит ли это, что вам удалось выйти на необходимые характеристики ваших строительных материалов, сделать их стабильно востребованными?

– Мы в своей компании всегда стремились к удешевлению продукции при сохранении качества. Считаю, что в этом направлении лучше идти, во-первых, по пути повышения производительности труда, во-вторых, за счет модернизации. Это обеспечивает и технологическую устойчивость результата, и его защищенность в рыночной перспективе. Главное в самом начале – это выбор правильной и эффективной технологии. Не идеальной вообще, а наиболее соответствующей поставленным задачам.

– И какие задачи решали вы? Почему выбрали именно эту технологию – по изготовлению железобетонных изделий способом непрерывного виброформования?

– Это было дело не одного дня. Компания строит уже давно. Для нас, строителей,



Генеральный директор ЗАО «СТРОЙСЕРВИС» И.Ф. Хазиев

всегда была проблема – приобретать плиты перекрытия нужной длины. Соответствие проекту дается на стройплощадке нелегко. Только один (и не самый трудный) момент: если, например, делаем эркер – не получается соединение под углом, надо опалубку приспособивать, лить монолит в любую погоду и т.д. Сколько вообще монолита на сегодняшних стройках! А это ведь и цена опалубки, и цена электроэнергии, и стоимость рабочей силы. Не говоря уже о качестве бетонного раствора, которое в условиях стройплощадки порой непросто соблюсти. Я понимал, что нужна широкая номенклатура, больше плит перекрытия и других элементов, дающих возможность от монолита переходить к каркасной сборке – раз, при этом обеспечивать заводское качество – два, и главное – не удорожать, а удешевлять строительство – три.

В свое время я услышал, что есть технология по производству железобетонных изделий – менее энерго- и металлоемкая, более экономичная, чем та, что мы знали с советских времен. Называется она технологией изготовления железобетонных изделий способом непрерывного виброформования. Мне удалось увидеть эту технологию в действии на одном из заводов в Казани, где работало импортное оборудование. И я удивился, когда увидел, как выходит фактически готовое изделие, а потом его режут на элементы любого размера. Мне очень понравились изделия. Но если везти из Казани к нам в райцентр Мамадыш, для нас получается и долго, и дорого. Все сопутствующие проблемы мы оценили, подумали и вот тогда

решили построить свой мини-завод. И начались поиски подходящей именно для нас технологии...

— Почему вы выбрали отечественные машины? Ведь вы были первым покупателем ЗАО «СТМ», и у вас не было перед глазами примера, как работает это оборудование.

— Когда я познакомился с компанией Приволжский центр «Строительные технологии» из Казани, которая, как я потом узнал, является дилером и технологическим партнером компании ЗАО «Строительные технологии и машины» и представляет машины этого отечественного производителя, понял, что мы говорим на одном языке. Специалисты обеих компаний предложили мне ответы на все мои заданные и незадаанные вопросы. Мы обсуждали и структуру расходов, и сроки окупаемости, и возможности использования местных инертных, и соответствие нашим погодным условиям, и подготовку кадров, и много чего другого. И конечно, важно было то, что компания-поставщик сразу давала гарантии на обслуживание в течение двух лет. Все, что мне было гарантировано, поставщики выполнили, свое слово сдержали. Когда на первых порах у нас, бывало, не ладилось что-нибудь, они всегда быстро приезжали, устраняли проблему. А потом мы обсуждали, по чьей вине остановка и сколько стоит ремонт или замена. Специалисты ЗАО «СТМ» и ПЦ «СТ» понимали: производство не должно простаивать, и я как предприниматель не должен нести потери. Это — честное партнерство.

Что касается плюсов самого оборудования, среди очевидных — экономия затрат сразу по нескольким позициям. При этом способе производства не нужна котельная для «приготовления пара», когда деньги в прямом смысле слова улетают на ветер, нет необходимости создавать арматурный цех. Значит — экономия средств, в том числе за счет электроэнергии и, что немаловажно, большей производительности можно добиваться на площадях гораздо меньших, чем у обычного железобетонного завода. Оценивали мы и близость самого производства оборудования. Ведь не секрет, как порой производители стройматериалов попадают в зависимость то от сроков поставки запчастей, то от стоимости услуг зарубежных специалистов. Наша компания не могла себе позволить ни больших затрат с самого начала, ни больших простоев в процессе производства.

Очень важное, даже решающее для нас преимущество — возможность работать на местных инертных. Все зарубежные технологии виброформования предъявляют высочайшие требования к размеру, параметрам инертных и способу их обработки. Малый и средний бизнес просто не может себе позволить таких затрат на исходное сырье, стройматериалы получаются очень дорогими. Предложенные ЗАО «СТМ» машины для виброформования работают на местных инертных, допуская колебания зернового состава от мелкого до повышенной крупности. Это позволяет и качество изделий обеспечить, и сохранить ту рыночную цену, которая делает возможным существование всей строительной технологической цепочки от добычи и переработки инертных в железобетонное изделие до использования его на стройке.





— Говорят, новая технология позволяет дважды экономить на инертных? Это как?

— Это шутка. Но в ней есть рациональное зерно. Дело в том, что сама технология обеспечивает рациональный подход ко всему: от выбора материалов до утилизации отходов. Как в советское время говорили: отходы — в доходы. Нам, кроме цемента, списывать нечего. Если, бывало особенно в первое время, изделие некондиционное, мы его — в дробил-

ку. Получаем уже готовые, не нуждающиеся в обогащении инертные, которые тут же используются для изготовления следующего изделия. Руководители нашего производства этот дробильно-сортировочный узел усовершенствовали, установив калибровочную решетку, чтобы проходил нужный размер фракций щебня.

А цемент, кстати, расходует тоже эффективно. У нас порядка 400 кг цемента на 1 м³ бетона идет. Это очень приличные показатели. Для доставки цемента купили свои цементовозы. 3 машины ежедневно привозят цемент из Казани и Набережных Челнов, по 100-150 т. Что касается затрат на транспортировку, мы, конечно, их считаем. Мамадыш стоит на реке Вятке, так что песочно-гравийную смесь мы доставляем по воде из Казани и Чистополя. Для зимы складуем, логистически это выгодно. На полгода заготавливаем 40 тыс. тонн ПГС.

Стараясь снизить расходы на исходные материалы, мы тщательно следим за качеством на каждом этапе. Наша сертифицированная лаборатория осуществляет постоянный входной контроль для всех инертных, а также проверку каждого готового изделия на прочность. Ежегодно мы осуществляем добровольную сертификацию в соответствующих госструктурах — как образцов готовых изделий, так и нашей лаборатории.

— Рецепт бетонной смеси не вызывала вопросов?

— По правде сказать, получилось не сразу. Директор нашего завода Ильнар Флюрович Кашапов много работал над ней вместе с главным технологом завода Альфитом Юсуповичем Музафаровым. Я в свое время без колебаний доверил Ильнару должность руководителя завода. Он — талантливый молодой специалист, находит верные решения возникающих проблем, у него глубокие профессиональные знания, в дело всю душу вкладывает, умеет научить других, заинтересовать делом, вызвать у человека желание решить техническую задачу.

И он буквально погрузился в эту тему — подбора рецептуры, сумел выстроить нужные отношения в коллективе,





Директор завода И.Ф. Кашапов



Главный технолог завода А.Ю. Музафаров

когда слаженность в работе обеспечивает нужный технологический результат.

— Я так понимаю, кадровый вопрос тоже значим при работе с новой технологией?

— Он очень важен. Люди на этой линии должны работать не просто грамотно, здесь необходима скоординированность всех действий. Компании ЗАО «Строительные технологии и машины» и Приволжский центр «Строительные технологии» проводят обязательное обучение кадров в течение пусконаладочных работ. Директор завода, главный технолог, работники лаборатории, оператор БСУ, оператор формовочной машины и все члены бригады в целом должны четко знать свои функции и следовать инструкциям. Принципиальна работа обоих операторов в одной связке. Технология требует жесткого соблюдения даже таких вроде очевидных требований, как чистота рабочего места. Будет загрязненность машины, вибрация будет больше передаваться на машину, а не на изделие. А это плохо и для техники, и для готовой продукции.

Так же принципиальна чистота самой линии. Ведь мы формуем плиты на металлических дорожках, которые обязательно смазываются специальной разделительной жидкостью. И от того, насколько поверхность близка к идеальной, зависит качество изделия, геометрия плиты. Поэтому наша продукция такая востребованная. На скла-

де видно: наши плиты — гладкие и ровные, что делает их монтаж удобным и обеспечивает ровные поверхности при строительстве. Строителям и отделочникам не надо ломать голову, как состыковать один торец с другим. Чего греха таить, на старых заводах, на старых формах отклонение от плоскости изделия бывает до 10 см.

Все это знают работники нашего предприятия и стараются соответствовать профессиональным требованиям при работе на новой линии, и, конечно, я ценю такое отношение коллектива к работе. В свою очередь, для меня социальная ответственность бизнеса — не пустые слова. У нас в компании существует целая система мер, которые я использую для поощрения, закрепления работников, стараюсь помогать в решении самых разных житейских вопросов. Поэтому в нашей компании работают и ветераны, и молодежь.

— Были в самом начале пути еще какие-нибудь специфические проблемы, от которых вы бы, Ильфат Фаязович, хотели предостеречь тех, кто осваивает новую технологию?

— Очень важно научиться слышать друг друга сразу всем участникам проекта. У нас поначалу один из руководителей завода решил, что, например, соответствие параметров БСУ требованиям загрузки формовочной машины, это — непринципиально, и, честно говоря, были долгие, как я сейчас понимаю, непродуктивные дискуссии и потери в производительности. Так что к специалистам ЗАО «СТМ» нужно прислушиваться, ведь каждая их рекомендация подкреплена не только расчетами и чертежами, но и практикой применения.

— Итак, в целом вы довольны тем, что в свое время отважились быть первым в новом деле?



— Безусловно. Мы встретили тех, кого искали, решили вопросы модернизации и получили значительное технологическое преимущество на рынке. Теперь я могу сказать: новый завод оказался очень производительным. В советское время для выполнения таких задач строили предприятие раза в 3-4 больше только по площади, не говоря об остальном, а продукции выпускалось столько же.

Когда мы построили этот, по сути, новый цех с функциями завода, в 2 раза подняли производительность. До этого делали на старом заброшенном производственном участке товарный бетон, а с помощью имеющейся оснастки — блоки. Мечтали, конечно, о новых возможностях, но чтобы в таком масштабе и по номенклатуре, и по качеству! Теперь мы плиты перекрытия стали изготавливать, бордюры, перемычки всевозможные. Сейчас вот осваиваем новый сегмент рынка: сваи. Они очень востребованы строителями и в нашем, и в соседних регионах. Даже затраты на транспортировку не влияют значимо на рентабельность их производства. Мы сами забили за минувший год 670 свай. Всем понравилось. «Ничего себе, как забиваются!» — говорят строители.



Мы, мол, другие покупали, они коромыслом идут, а тут ровные. А все из-за того, что преднапряженные. В Казань будем возить сваи, там просят. К нам, когда приезжают, видят, как они забиваются, успокаиваются. Строителю главное что? Чтоб забивалось, было прочное и доступно по цене.

Мы теперь стали, как говорится, богатыми (смеется). И после этого решили еще строить и кирпичный завод. И это не предел. Мы теперь хотим у ЗАО «СТМ» закупить новый комплект оборудования для расширения производства.

— **Получается, у вас произошел переход с одного уровня производства на другой.**

— Да, практически с полукустарного на промышленный. Мы ведь искали не просто новую технологию, а соответствующую именно нашим возможностям сегодня и потребностям завтра, т.е. не только оборудование, но и партнеров, которые умеют понимать запросы и решать их комплексно, воплощать идею. Когда принимали решение о покупке, посмотрели на «творческую кухню» компании, чертежи специалистов, оценили перспективность предложения на рынке. Мы выбрали оборудование, что называется, себе «по размеру». Но взаимовыгодность наших отношений и в том, что, развиваясь экономически и технологически, мы можем приобретать все более сложное оборудование, обеспечивающее больший ассортимент продукции, принципиально иные возможности нашей компании как производителя стройматериалов и как застройщика.

Первое время наш новый завод был как настоящий научно-практический полигон. Мы действительно стали технологическими партнерами. И сегодня так работаем: формулируем наше предложение, задачу, а специалисты компании — поставщика оборудования ищут решение.

Теперь могу сказать: ЗАО «СТМ» — союзники что надо!

— **Говорят, к вам на завод время от времени гости приезжают по обмену опытом?**

— Да, это, если хотите, наш вклад в развитие отечественной технологии. Если новый покупатель данного оборудования хочет увидеть его в работе, его нередко к нам на завод привозят. Мы показываем и рассказываем, что и как работает, какие моменты важны, как избежать ошибок.

— **Конкуренции не боитесь?**

— Я всегда смотрю вперед. Работы в стране много, всем хватит. Буду рад, если такая конкуренция сделает наши города, поселки и деревни более красивыми, уютными и удобными для жизни. Слышал, в Москве проблему деурбанизации обсуждают. Вот мы ее на местах уже и решаем понемногу.

— **А кризис не помешал?**

— А я вообще не знаю, что такое кризис. Я к этому проекту в самый нижний пик кризиса приступил. В 2008-м начал строить цех и одновременно подводить все коммуникации: газ среднего давления, линии электропередачи. Начали копать скважину для воды. Вся инфраструктуру делал сам, ничего не ждал. Я понимал, все надо делать быстрее, готовить помещение, покупать оборудование,

пока цены позволяют. Кризис кончится, все будет дороже. Фактически цех был создан с нуля, включая всю инфраструктуру.

Сейчас есть что вспомнить! У нас же до этого постоянные простои и потери были, пока не появились свои железобетонные изделия. Строительный сезон короткий, а мы сидим, ждем, когда нам материалы привезут. Сейчас – то совсем другое дело. Вон школу начали, плиты по 10-12 м использовали. Такой мощнейший объем! Я сам не верил!

– Какими цифрами характеризуется ваше производство, и какой год был наиболее успешным для вас как для производителя железобетонных изделий по данной технологии?

– За 2011 г. мы выпустили 10200 штук готовых изделий, в основном это были плиты перекрытия, а уже в 2012 г. – 30000 штук, из которых плиты перекрытия составляли 80%, а брусковые перемычки – 20%. К 2012 г. наконец все намеченные организационные, технические, кадровые и маркетинговые позиции, связанные с освоением возможностей новой технологии, были успешно завоеваны, и мы стабильно весь год выпускали 1,5 тыс. м³ изделий ежемесячно, сами строили с помощью своих же изделий и обеспечивали рынок.

Есть и другие цифры, подтверждающие стабильность достигнутых результатов в производстве номенклатуры железобетонных изделий. В рамках федеральной программы по обеспечению ветеранов Великой Отечественной войны и тыла жильем построили 670 квартир. В рамках республиканской программы ипотеки – 470 квартир. Участвуя в другой республиканской программе по развитию национальных татарских школ, построили школу на 490 мест. Наше участие в федеральной программе развития здравоохранения – это 17 построенных фельдшерско-акушерских пунктов. В 2013 г. запланировали 14. Осуществляем реконструкцию хирургического отделения больницы и построили новый роддом.

Планируем сдать в I полугодии этого года 120 квартир в рамках федеральной программы по переселению из ветхого жилья. Если будет решен вопрос с выделением следующей площадки, то во II полугодии планируем построить еще столько же квартир.

В нашем активе есть и участие в федеральной программе развития дорог, и в строительстве моста через Вятку, но это



уже другие наши строительные материалы, хотя, конечно, мы подумываем об использовании бетонных плит в дорожном строительстве.

– Все сделанное свидетельствует: ваша компания сегодня выступает в новом не только промышленном, но и социальном статусе. Планируете ли вы развивать производство железобетонных изделий по технологии непрерывного виброформования, сделавшись качественно иной компанией?

– Если подводить краткий итог, то могу сказать, что я вижу глубокую и логичную связь между нашими достижениями и проведенной модернизацией. Должен сказать, что достигнутые результаты вызвали интерес к нашему производству и используемой технологии со стороны руководства Республики Татарстан, и, конечно, нам отрядно отметить, что на таком уровне есть внимание и интерес к продукции ЗАО «СТМ».

Что касается именно нашей компании, конечно, в соответствии с логикой развития мы думаем о завтрашнем дне и сейчас планируем покупку новой технологической линии в цеху размерами 24x150 м с поставкой универсального термостенда для изготовления лестничных площадок, лестничных маршей, перегородочных панелей, межэтажных диафрагм жесткости и других сложных элементов.

Уверен, отечественной строительной отрасли нужна такая продукция для реализации самых разных по сложности проектов, круглогодично и с гарантированным качеством. Наша компания планирует не только строить в своем районе и за его пределами, но и стать надежным поставщиком наиболее востребованных изделий для других застройщиков.

– Благодарю вас, Ильфат Фаязович, за интересную беседу и желаю вашей компании успеха в достижении намеченного!

