

# СЕКРЕТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Республика Марий Эл относится к числу тех регионов, в которых объемы строительства жилья превосходят общероссийские показатели. Однако при этом специалисты оценивают существующий здесь отложенный спрос на жилье как весьма значительный. В этих условиях возрастает интерес к технологиям, обеспечивающим экономии средств при возведении зданий и сооружений, в частности к использованию сборного железобетона. Таким образом, складывающаяся конъюнктура позволяет оценивать рыночную перспективу модернизированных предприятий ЖБИ как оптимистическую.

Об оснащении одного из предприятий Йошкар-Олы линией технологии непрерывного виброформования производства ЗАО «СТМ» руководителю отдела спецпроектов издательства «Композит XXI век» Л.Е. Тузовской рассказывают генеральный директор ООО «СтройТерминал» У.А. Элиханов и директор ООО «ДельтаСтрой ЖБИ» С.А. Игнатьев.



Генеральный директор ООО «СтройТерминал» У.А. Элиханов



Директор ООО «ДельтаСтрой ЖБИ» С.А. Игнатьев

– Усам Абдрахманович, как случилось, что вы, не будучи строителем, обратили внимание на данную технологию?

У.А. Элиханов: Это правда, мой первоначальный бизнес весьма далек от строительства: предпринимательская биография в свое время начиналась с направления, где легче заработать,

– с торговли. Так делали многие в перестройку: диплом на полку – и в бизнес... Потом у меня получилось развить свое дело, и весьма успешно. Как бизнесмен я всегда продвигаю те идеи, которые помогают делу и, конечно, ищу пути дальнейшего развития. Поэтому и со строительными технологиями встретился. Я посчитал, что выпуск строительных материалов отвечает на очень многие мои вопросы: от рентабельности производства до улучшения качества жизни жителей региона. В итоге два года назад я стал собственником старого производства ЖБИ. И когда пришел сюда, посмотрел, увидел это архаичное и небезопасное для людей оборудование, понял – только модернизация! Нельзя так работать.

– Известно, что проект модернизации производства стал возможен при вашей непосредственной поддержке, под ваши гарантии была открыта банковская кредитная линия...

У.А. Элиханов: Да, это так. Данные кредитные средства и дали возможность осуществить столь крупный для региона проект. Это очень большая ответственность – брать деньги в долг под новый для тебя бизнес. Конечно, все просчитывал, но все равно любое новое дело – риск. Я стремился его минимизировать за счет подбора эффективной технологии и надежного партнера.

– Что для вас было значимо?

У.А. Элиханов: Прежде всего технология должна была иметь опыт использования, хорошие характеристики производительности, являться экономичной, включать возможности адаптации, т.е. отвечать всем современным требованиям. Технология непрерывного виброформования железобетонных изделий на длинных стендах, как я узнал, ознакомившись с ней, имеет ряд очевидных преимуществ. Одно из них – возможность сразу рациональнее использовать ресурсы: эта технология в разы сокращает количество рабочих, занятых на одном участке, высвобождая их для других технологических операций.

Железобетонные изделия прогреваются на металлическом полу. Режим прогрева программируется с помощью компьютера.

Для армирования используется только проволока и поэтому исключается арматурный цех. Да и сам расход проволоки меньше, чем расход арматуры, в несколько раз.



В одном и том же цеху, используя одно и то же оборудование, можно изготовить более десяти видов железобетонных изделий: сваи, ригели, плитные переемы, бордюрные камни, различные плиты перекрытий: высотой от 160 до 400 мм и длиной от 4 до 18 м. Эта технология мне очень понравилась. Поставщики порекомендовали наиболее рентабельные изделия, а также объяснили, что с номенклатурой в этой технологии просто: новая пресс-форма – новое изделие.

Были предложения из Москвы на поставку импортного оборудования. Но практики производства дали взвешенную оценку: особенности нашего производства далеко не всегда могут выдержать требования зарубежной технологии. И это отражается на себестоимости продукции, а для меня это – один из ключевых моментов. Поэтому поиск и выбор отечественного оборудования – это было продуманное технико-экономическое решение. Конечно, я учитывал «глубину планирования». Продукция приобретаемой линии должна быть востребована не только сегодня, а на много лет вперед. Сама компания – производитель ЖБИ должна стать надежным технологическим партнером для строителей региона. Сейчас наблюдается новый виток в проектировании каркасного домостроения. Данная технология как раз и ориентирована на реализацию более рентабельных каркасных проектов в строительстве. Выигрывает и производитель стройматериалов, и застройщик, у обоих снижаются затраты, а это позволяет удешевлять стоимость квадратного метра.

А дальше было «легко» – найти партнера (улыбается). Было важно, чтобы компания, ее руководитель и специалисты могли гарантировать выполнение всего намеченного. И в данном случае, как и с технологией, я тоже оценивал факты. Поэтому, когда узнал о ЗАО «Строительные технологии и машины» как об изготовителе отечественного оборудования, то в первую очередь посетил предприятие, которое они переоснастили ранее. Отзывы, полученные о деятельности специалистов, свидетельствовали: все запланированное выполняется в положенные сроки, услуги оказываются в полном объеме и на высоком профессиональном уровне.

Результат – успешный и в срок запуск на нашем предприятии технологической линии непрерывного виброформования железобетонных изделий на длинном стенде.



#### – Что вы имели в виду, говоря об адаптивности?

**У.А. Элиханов:** Для производства важно, что появились наши разработки на основе зарубежного опыта. Приходится учитывать особенности местных материалов, к которым западное оборудование не очень адаптировано. В Йошкар-Оле нет крупных песков, и эту проблему надо иметь в виду, как и то, что щебень привозим с Урала, и этот инертный материал тоже имеет местную специфику.

Подписанный сторонами договор состоит из двух частей: поставка собственно технологической линии и РБУ. Оба эти участка увязаны в технологическую цепочку внутри производства, что обеспечивает расчетную производитель-



ность. Специалисты компаний — поставщиков оборудования помогают нашим, заводским специалистам произвести подбор составов инертных материалов, ориентируясь в основном на местные материалы, т.к. это значительно влияет на себестоимость. Состав бетона подбирали под каждый вид изделия. Поставщики долго учили сотрудников нашей лаборатории, привлекали к сотрудничеству и лабораторию Поволжского государственного технологического университета. При этом использовались нормативные документы, в основе которых лежат известные профессиональному сообществу СНИПы и ГОСТы.

— **Чем подтверждается качество выпускаемых изделий?**

**У.А. Элиханов:** У нас на производстве есть ОТК плюс мы, конечно, проходим независимую добровольную экспертизу.

— **Как сегодня вы оцениваете принятое решение?**

**У.А. Элиханов:** Теперь могу сказать: не пожалел о начатой модернизации ни разу. В итоге сегодня сложилась структура с четкими маркетинговыми позициями: ООО «СтройТерминал» — головная организация, обеспечивающая кредиты и финансирование, а ООО «ДельтаСтрой ЖБИ» выпускает железобетонные изделия по технологии непрерывного виброформования для строителей. Такая технологическая цепочка, где каждый занят своим делом: я обеспечиваю жизнеспособность бизнеса, а профессионалы со строительным образованием — выпуск востребованных железобетонных изделий, в которых нуждается строительная индустрия нашего региона.



— **Как проходил процесс реконструкции? Ведь на момент подписания вами договора с ЗАО «СТМ» завод ООО «ДельтаСтрой ЖБИ» был работающим предприятием. А значит, компания была связана договорными обязательствами?**

**У.А. Элиханов:** Думаю, будет лучше, если эту тему осветит директор завода, Сергей Анатольевич, который очень четко и профессионально спланировал свою часть работы и провел все необходимые этапы реконструкции.

— **Сергей Анатольевич, ваши партнеры — строители ощутили какие-то неудобства, связанные с временным прекращением выпуска продукции?**

**С.А. Игнатьев:** Мы никого не подвели и все заявки выполняем. Наш завод делал и продолжает делать известковые растворы, бетоны всех марок, в том числе такой сложный вид бетонов, как гидротехнические. ФБС как делали, так

и делаем. Конечно, в течение нескольких месяцев часть продукции поставляли за счет других изготовителей, с которыми заранее заключили договора, чтобы не потерять рынок на время реконструкции. Так что одна из уже осуществленных побед — мы не ушли с рынка.

Прежде чем приступить к делу, мы все просчитали с поставщиками оборудования: сроки подготовки цеха, изготовления фундаментов для линий непрерывного виброформования, начало и окончание пусконаладочных работ и так далее. Специалисты ЗАО «Строительные технологии и машины» и ООО «Приволжский центр «Строительные технологии» уже имеют опыт проведения модернизации производств, поэтому могут предложить обоснованные графики работ.

— **Итак, хронология, была четко оговорена...**

**С.А. Игнатьев:** И мы приступили к делу: контракт с ЗАО «СТМ» подписали в конце марта 2012 г., потом ломали одни и строили другие конструкции внутри цеха, не останавливая, как я сказал, производства в целом. Октябрь-ноябрь — установка оборудования, 29 декабря 2012 г. — его испытание. За 3-4 месяца до пуска начали принимать и обучать людей.

— **Все шло по плану, без неожиданностей?**

**С.А. Игнатьев:** Разве бывает в жизни абсолютное совпадение с планом? Вот и у нас геологическое обследование территории выявило близость грунтовых вод. В итоге пришлось видоизменять проект и усиливать фундаменты для установки оборудования.

— **И что же решили?**

**С.А. Игнатьев:** Поставщиками оборудования было предложено испытанное практикой инженерное решение: установили кессоны для фундаментов технологической линии. В итоге конструкция прошла проверку не только грунтовыми, но и паводковыми водами, которых было много в этом году. Так что природа тоже участвовала в тестовых испытаниях. Мы, что называется, на деле прочувствовали, какое это преимущество, когда у поставщиков оборудования есть опыт в решении самых разных проблем. Ведь почти в каждом новом месте, где они работали и работают, какие-то свои особенности. И важно уметь мобилизоваться, оперативно найти технически грамотное решение — как в этой ситуации с грунтами. Специалисты ООО «ПЦ «СТ» и ЗАО «СТМ» умеют быстро находить такие решения. Помогает опыт — более 25 запущенных линий.

— **Фактически опробовав оборудование под новый, 2013 г., вы с января приступили к выпуску продукции. С какой динамикой продвигаетесь?**

**С.А. Игнатьев:** Начали с производства пустотных настилов (другое наименование — плиты перекрытия) как наиболее технологичных и востребованных изделий в номенклатуре ЖБИ. И сначала у нас получалось 400-430 плит в месяц. В марте уже — 700. В апреле выпускали 870 плит. Рост производительности налицо. Но это только 50% от максимальной производительности. Так что основное — впереди.

В настоящее время рентабельность возросла в 3 раза. Сейчас уже работаем по 100%-ной предоплате, а ведь в



отрасли нередко бывают случаи, когда строители предпочитают расплачиваться квадратными метрами. Когда же заказчик видит, что его могут обеспечить тем, что ему надо, в необходимой номенклатуре и в требуемый срок, то он уже не будет навязывать бартер. Так что динамика есть и в движении финансов.

Что касается строительных материалов, сейчас уже обеспечиваем выпуск 1200 изделий в месяц, то есть 3 дорожки в день. На них возможны 3 размерности плит: шириной 100, 120 и 150 см.

— **Чем обусловлен выбор этих изделий?**

**С.А. Игнатьев:** Поскольку пустотные настилы применяются как в малоэтажном, так и в многоэтажном строительстве, они востребованы рынком — можно сказать, что их пока не хватает. А благодаря технологии производства у этих изделий — очень хорошая себестоимость.

Кроме плит перекрытия мы еще выпускаем сваи. Строительство в Марий Эл очень нуждается в данной продукции в связи с особенностями грунтов региона, и у нас уже есть обратная связь: строителям нравятся забивные сваи из преднапряженного бетона. В планах у нас еще производство перемычек, но это как рынок запросит.

— **Итак, вы уже оценили преимущества работы на данном оборудовании?**

**С.А. Игнатьев:** Судите сами: выигрыш для производителя в том, что отечественное оборудование обеспечивает запас рентабельности плюс возможность оперативного реагирования на запрос рынка благодаря легкости изменения номенклатуры. Выигрыш застройщика в том, что он может отказаться от нескольких поставщиков в пользу одного. Практика показывает, частенько кондиции стройматериалов у разных производителей разные — а это потери времени и производительности на стройплощадке. Геометрическая же точность изделий на нашем оборудовании плюс их широкая номенклатура развязывают застройщику руки, дают возможность строить быстрее и качественнее.

— **Как у вас решается кадровый вопрос? Ведь работа на высокотехнологичном оборудовании требует специальных навыков.**

**С.А. Игнатьев:** Нам специалисты ООО «ПЦ «СТ», представителя поставщика, сразу объяснили, за 10 дней качественно обучить людей невозможно, надо настроиться на продолжительный период обучения. Мы поначалу

где только ни искали! Но найти нужных специалистов для работы на линии не смогли. Таковы вот издержки нашей инновационности. Это производство — второе в республике, кадров нет нигде. Сейчас ведем внутривзводскую учебу. Компании-поставщики предоставили инструкцию, и заводская комиссия из главных специалистов осваивает ее, получая консультации от поставщиков. А потом обучает остальных работников.

У нас есть положение о постоянно действующей заводской комиссии, работаем в соответствии с ним, члены комиссии проходят аттестацию в Ростехнадзоре. Так что обучение идет систематически.

**У.А. Элиханов:** В ходе подготовки производства мы решали кадровую проблему как одну из основных. Не зря созданию высокотехнологичных рабочих мест в нашей стране уделяется сейчас такое внимание, без этого никакой драйвер экономики не заработает в полную силу. Нам удалось сохранить основной костяк. Конечно, в бригаду пришли новые люди, в том числе мастер. Но мы целенаправленно стремились к сохранению кадрового состава, и я считаю, в основном нам это удалось.

— **Сергей Анатольевич, каковы ближайшие производственные задачи вашей компании?**

**С.А. Игнатьев:** Сегодняшняя задача — стабильно закрепить результат: 3 дорожки в сутки. По плану — выйти на производительность 6 дорожек в сутки к осени, это максимальная производительность. Достижение таких показателей зависит как раз от кадрового вопроса, от сработанности бригад, так как на данном производстве предполагается работа нескольких групп работников.



— **Если планы производственников компании ООО «ДельтаСтрой ЖБИ» на «завтра» вытекают из решения тактических задач, то каковы, Усам Абдрахманович, планы компании ООО «СтройТерминал» на «послезавтра»?**

**У.А. Элиханов:** Перспективы развития я связываю с новыми технологиями, в том числе жду от ЗАО «СТМ» и ООО «ПЦ «СТ» новых предложений. Творческий потенциал компании мы оценили за время сотрудничества в рамках проекта реконструкции. И конечно, я ставлю перед партнерами новые технические задачи, исходя из интересов развития нашего производства как участника строительной индустрии региона.

— **Спасибо вам за интервью, Усам Абдрахманович и Сергей Анатольевич. Желаю успеха в реализации намеченных планов!**