

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ЭКОНОМИКА

строительство • транспорт • энергетика • промышленность • связь



СМУ-303





В августе 2007 года проектно-изыскательскому институту «Моспром-транспроект» исполняется 70 лет. Редакция журнала «Федеральная инфраструктура и экономика» поздравляет руководство и коллектив института со знаменательной датой, желаем дальнейших профессиональных, экономических, творческих успехов в нелегкой проектной работе! К юбилею подготовлен специальный выпуск нашего журнала, материалы которого Вы можете найти на нашем сайте www.komolion.ru.

Казгражданпроект: проектирование во всех аспектах «Казметрострой». Мечта, которая осуществилась **24**
26

ТатМЭЛ-Лифт. Отражая мировую тенденцию и опираясь на личное мужество **28**

КАМАЗ: уверенность в гонке за лидерство **30**

МОСТОСТРОЕНИЕ

В. Н. Власов. Статья более динамичной, подвижной и управляемой структурой **32**

ЗАО «Курганстальмост». Европейский курс российского завода **35**

Институт Гипростроймост. Мотивация пассионариев **38**

Ленгипротранс. Новый мост — новая идеология **40**

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

3 Большая работа на Красных Воротах **42**

6 ЗАО «Система-Лизинг». Системный инструмент развития бизнеса **44**

ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

8 ЕвроДор. Не числом, а умением. Путь к успеху — стратегия и методизм **46**

10 «Мегатех-инжиниринг»: мобильность, качество, скорость **48**

ИНЖЕНЕРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Москва и «Мосинжпроект»: сроки и качество **49**

Не только сантехника, не только НИИ **52**

«СМУ-303». Умение работать. Эволюция компании, которая знает свой путь **54**

Стройпроект. Внедрение системы качества - требование рынка **56**

ОСВОЕНИЕ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

На ожившем Ванкоре работает «Трест Коксохиммонтаж» **3**

НПО «Фундаментстройаркос»: положительные качества отрицательной температуры **6**

СТРОИТЕЛЬСТВО МЕТРО

Строительство метро: что такое нормальный график работы **8**

Союз «Метроспецстрой». Работа навсегда **10**

Строймехсервис Метростроя: Возможности техники – столице и регионам **12**

ЛИФТЫ

Приятное бремя лидерства **114**

РЕГИОНЫ. РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

И. Р. Метшин. Эволюция третьей столицы **16**

Первое российское метро: популярность растет с каждым днем... **19**

Учредитель: ООО «Комолион»

Адрес редакции: 190020 Санкт-Петербург, ул. Розенштейна, д. 21, оф. 727.
Тел./факс (812) 495-9060

Свидетельство о регистрации СМИ от 24.10.2006 г. ПИ № ФС77-25896, выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Генеральный директор, главный редактор
Алексей КОМОЛЬЦЕВ (495) 776-8190, (812) 910-6978
komolcev_av@rambler.ru

Руководитель коммерческого отдела: Наталья МАСЛОВА
(495) 997-7937, (812) 906-4956 maslova_ng@rambler.ru

Бухгалтер: Ксения МАСЛОВА
Коммерческий отдел: Лариса МОСТОЦКАЯ,
Ксения ПЕТРУШЕВСКАЯ

Корреспонденты: Анатолий КОМАРОВ, Ольга ЛОСКУТОВА,
Эдуард РОЗЕВАТОВ, Екатерина СОЛОВЬЕВА,
Дмитрий МИТЮРИН

Дизайн, верстка: Лариса МИТРОФАНОВА
Редактор по рекламе: Ольга ФЕДОРОВА
komolion@rambler.ru
Корректор: Мария ДОБРОВА

Подписано в печать 29 августа 2007 г.

Публикации, сопровождаемые блоком адресной информации, модули на обложках журнала, и статьи, помеченные значком ●, публикуются на правах рекламы.

Отпечатано в типографии
ООО «Цветпринт», г. Санкт-Петербург
Роменская ул., д. 10к
Тираж 3000 экз.

На ожившем Ванкоре работает «Трест Коксохиммонтаж»

Хотя нефтегазовая отрасль выступила настоящим «локомотивом» российской экономики в период 1990-х, а технологические утраты в этой отрасли были сравнительно невелики, опыт комплексного освоения мощных месторождений на удаленных территориях значительно утрачен. Компании, выполняющие обустройство месторождений на вечной мерзлоте, вновь чувствуют себя в роли первопроходцев. «Коксохиммонтаж» — одна из немногих организаций, что не только не утратила, но и нарастила производственный потенциал, сохранив направление по строительству объектов коксохимического производства, а также выйдя на лидирующие позиции на рынках строительного-монтажных работ нефтяной промышленности. Используя одновременно преимущества централизованной схемы управления и развитой региональной структуры, «Коксохиммонтаж» выступает генподрядчиком по строительству резервуарных парков комплекса Ванкорских месторождений. Об этой уникальной по сложности работе мы беседуем с генеральным директором ЗАО «Трест Коксохиммонтаж» В. А. Фуфаевым, и непосредственным координатором работ на этом объекте заместителем генерального директора С. В. Фуфаевым



— Валентин Александрович, задача такого масштаба, как освоение Ванкорской группы месторождений, давно не решалась ни в стране, ни, если говорить об условиях мерзлоты, даже в мире. Каковы объективные трудности работы? Готов ли «реальный сектор» экономики страны к реализации крупных объектов в таких условиях?

— Что касается потерь, которые нефтегазовая и строительная отрасли понесли за время кризиса, то нельзя сказать, что потенциал восстановлен полностью: крупное строительство стало возрождаться лишь два-три года назад. Параллельно начали развиваться гражданское и транспортное строительство, что сказалось на перетоке специалистов. Сложность крупных проектов в том, что если раньше программы освоения территорий координировались в государственном масштабе, на уровне Госплана СССР, то сегодня лишь с укрупнением нефтегазового сектора и развитием взаимо-

действия между компаниями эта задача стала решаться. Наполнение нефтепровода «Восточная Сибирь — Тихий океан» будет осуществляться как за счет Ванкорской группы месторождений, которые осваивает «Роснефть», так и благодаря месторождениям «Сургутнефтегаза» и ТНК-ВР.

Полноценное финансирование таких объектов позволяет, в свою очередь, восстановить потенциал строительных и монтажных работ. В какой-то мере это сделать сложнее, чем в рамках государственного планирования. Но уже очевидно, что механизм реализации комплексных проектов складывается: усилия нескольких компаний соединяются в единое целое, причем реализация общего проекта выполняется с меньшими потерями, чем если бы каждая самостоятельно пыталась решить проблему транспортировки добытых углеводородов. Поэтому можно быть уверенным, что и освоение других крупных месторождений, даже более сложных — таких, как Штокмановское — тоже может быть осуществлено. Кроме того, есть уверенность в том, что на подъем пойдет и нефтепереработка: назревает необходимость в строительстве новых нефтеперерабатывающих заводов, в том числе на Дальнем Востоке.

Что касается наших возможностей, то, несмотря на объективные сложности проекта, мы сегодня успешно осуществляем его реализацию. Задействован ряд строительных и производственных подразделений «Коксохиммонтажа», привлечены субподрядные организации. Поработав длительное время на реализации проектов нефтегазовой инфраструктуры, мы заняли лидирующую позицию в российском резервуаростроении, способны осуществлять сложные операции по монтажу оборудования химических предприятий, предприятий металлургии. Сегодня «Коксохиммонтаж» может принять

участие и в реализации перспективных объектов нефтепереработки. Мы обеспечены кадровыми ресурсами, производственной базой, не имеющей аналогов специальной техникой. Так, в нашем распоряжении есть уникальный по возможностям кран Liebherr грузоподъемностью 750 т, который позволяет проводить погрузочно-разгрузочные операции с крупногабаритными блоками оборудования, а также осуществлять сложные монтажные операции, и мы планируем приобретение еще одного крана большой мощности.

— Легче ли стало работать, когда государство вновь осознало необходимость регулирующей, координирующей функции? Обозначились ли риски управления в единой централизованной схеме? В чем ее преимущества, недостатки?

— Истина посередине: именно централизация усилий позволяет вести реализацию крупных проектов, планировать развитие в том числе строительного производства. В то же время излишняя гигантомания может привести к потере контроля за качеством, сроками, финансированием, тем более в условиях, когда работу выполняет ряд сравнительно небольших подрядчиков. Госплан имел и отрицательные стороны — нельзя регламентировать все до авторучки. И мы сами, выйдя на 10 млрд. рублей годового оборота, видим, что больший объем контролировать сложно: может снизиться экономическая эффективность.

— Ванкорская группа месторождений находится на вечномерзлых грунтах. Каков эффект от примененной схемы термостабилизации оснований?

— Проектные работы по резервуарному парку выполнил «Коксохиммонтаж-Проект». На разработку фундаментов мы привлекли

тюменское НПО «Фундаментстройаркос», и благодаря техническим решениям, предложенным этой компанией, смогли существенно сократить сроки и затраты — в отраслевом масштабе полученный опыт может дать весьма значительный экономический эффект. Свайное основание и ростверк, которые обычно устраиваются под фундаментами резервуаров, были в условиях Ванкора со сложной транспортной схемой трудноприменимы — под каждый фундамент потребовалось бы до 800 свай. Именно термостабилизация позволила использовать несущую способность самой мерзлоты. Ценность разработки сибирских ученых и «Фундаментстройаркоса» в том, что предложенная система требует минимальных трудозатрат в обслуживании. В прошлом году мы построили два резервуара емкостью 5 тыс. куб. м, и результаты показали, что система работает надежно. В настоящее время идет обустройство фундаментов для парка из одиннадцати резервуаров объемом 20 тыс. и 30 тыс. куб. м.

— Какие подразделения были задействованы в реализации проекта?

— Общая координация работ осуществляется на уровне ЗАО «Коксохиммонтаж». Как обычно происходит при строительстве крупных объектов, для работы на месте мы создали дирекцию по строительству, которая скомплектовала команду специалистов — порядка 50 человек. Эта дирекция выполняет и координацию задач, и подрядные работы. Думаю, что в перспективе она станет отдельным подразделением. Также привлечены Первое Череповецкое, Челябинское, Кемеровское, Бийское СМУ, «Коксохиммонтаж — Северо-Запад», Череповецкое управление механизации. Всего семь коллективов, включая вновь созданный. Недавно было создано Ангарское управление «Ангарск Коксохиммонтаж», которое будет координировать реализацию других дальневосточных объектов.

Такая система позволяет осуществлять «дирижирование» силами и средствами на централизованном уровне, обеспечивая загрузкой региональные подразделения. Сегодня уже очевидно, что некоторые из них, в условиях нестабильной загрузки в регионах, сохранились только благодаря возможности участия в крупных проектах. Если мощному крану нет загрузки на Магнитке, он будет направлен в Сибирь. Пока у Липецкого управления не было работы в Липецке, оно работало по стране, а сегодня уже трудится и у себя, и на выезде. Получит загрузку и наша дирекция по строительству, успешно выполнившая работы на «Северстали». Активно трудится один из лучших коллективов по сварке, «Коксохиммонтаж — Северо-Запад». При этом важно, что новые подразделения учатся работать у коллективов, имеющих многолетний опыт.

— Сегодня возрастает и загрузка в регионах. Есть ли внутренняя конкуренция «местного» заказа, который находят сами управления, и централизованного — который реализуется под эгидой ЗАО «Коксохиммонтаж»? Как удается находить компромиссы?

— Такая конкуренция была и в советское время. Многим казалось: зачем ездить в командировки, если можно дома по-человечески жить и нормально работать? Но именно возможность мобилизоваться для работы на выезде позволяет сохранять и позиции в собственном регионе, снижает риск отсутствия местных заказов. К примеру, наше Алтайское управление почти двадцать лет не имело загрузки на месте, и все это время трудилось в командировках. Сегодня это хорошее мобильное подразделение, которое мы привлекаем на ответственные объекты. Мы, обладая в ряде случаев значительными пакетами акций региональных управлений, могли бы распределять загрузку, используя административный ресурс, но предпочитаем действовать по-другому. Региональные СМУ

сами просят о дополнительной загрузке, а мы оцениваем их возможности и оптимально распределяем задачи. От 40 до 50 % загрузки подразделений идут через трест.

Сергей Фуфаев, заместитель генерального директора

— Сергей Валентинович, «Ванкор» — это объект скорее сложный, или скорее рядовой, позволяющий еще раз подтвердить квалификацию? В чем были сложности?

— Скажем так, ни один объект не похож на другой. В этом проекте тяжелая логистическая сторона задачи — удаленность площадки от транспортных коммуникаций. Доставка, в основном, возможна автомобильным транспортом по «зимнику». И хотя мы имеем немалый опыт работы в труднодоступных регионах, например на проектах Сахалин-I, Сахалин-II, там все-таки были постоянные дороги, тогда как на Ванкоре перевозить грузы автомобилями можно лишь в зимний сезон. Причем сложность еще и в том, что когда температура падает ниже -50, то штатное функционирование автотранспорта становится крайне затруднительным.

Весь завоз нам пришлось осуществлять по «зимнику». Мы заранее выполняли полную комплектацию строительства, стараясь ничего не забыть: дополнительный завоз пришлось бы делать вертолетами, что дорого и опасно. Транспортное плечо составляло 330 км от железнодорожной станции, куда прибывали грузы, до места строительства. Это расстояние пришлось преодолевать по автозимнику, но, из-за теплой зимы, дорога установилась с опозданием, и нам пришлось перевезти до 12 тыс. т материалов в самый сжатый срок.

Сравнительно теплый сезон на объекте продолжается 2,5 — 3 месяца, в остальное время необходимо проводить компенсационные мероприятия, устраивать укрытия,





применять тепловые агрегаты для создания необходимой температуры при сварочных, покрасочных работах. Была отработана система смены вахты, обеспечены бытовые условия. Это очень важная составляющая, потому что лишь при обеспечении нормальных бытовых условий коллектив будет думать о выполнении работы качественно и в контрактные сроки.

Мы выполняем работы в полном цикле — проектное обеспечение, комплектацию, изготовление конструкций, поставку и строительство. Лишь на отдельные задачи, такие как устройство системы термостабилизации грунта, и на антикоррозионные работы, были привлечены субподрядчики. Несмотря на сложности проекта и условий его реализации, задача успешно решается, каких-либо принципиальных проблем нет.

— Как был решен вопрос с доставкой строительной, монтажной техники? Она прошла собственным ходом?

— Нет, при условиях зимника, преодолеть 330 км собственным ходом было нереально, и технику доставляли тоже на трейлерах. Нам пришлось доставить на объект 15 кранов, в том числе 4 — тяжелые,

грузоподъемностью 40 т, машины. Также на площадку были направлено 8 «Уралов», автомобили для инженерно-технического персонала, жилые модули, энергетическое и вспомогательное оборудование. Многие из машин были приобретены специально для работы на этом объекте. Техническая вооруженность на объекте высокая, поэтому выполняем работу в контрактные сроки. При транспортировке в том числе использовались мощные вездеходы «Ураган», применяемые в реактивной артиллерии.

— Потребовалось ли развернуть какую-либо крытую производственную базу?

— Нет, мы рассчитывали выполнить всю работу в теплый период времени. Затем, по обстоятельствам навигации, сроки пришлось сдвинуть, и мы начали работу в холодное время года. При этом пришлось выполнить ряд компенсационных мероприятий для обеспечения нужной температуры.

— Как были оптимизированы доставляемые грузы по весу и габариту?

— Мы должны были обеспечить вес груза в пределах 13 т, исходя из реальной возможности транспортировки по «зимнику». Если обычно заводская упаковка составляет около 20 т, что соответствует возможностям железнодорожной разгрузки, то здесь нам пришлось проводить дополнительную операцию по переупаковке, перед загрузкой на автомобильный транспорт. Некоторые крупнотоннажные грузы, например крановую технику, пришлось частично разобрать, и затем собрать на месте.

— В чем были особенности работы по фундаментам?

— Проектирование и работы по монтажу систем термостабилизации выполнил «Фундаментстройаркос», мы приступили к сооружению фундаментов на этапе, когда была смонтирована сеть охлаждающих трубопроводов. Выполнили засыпку песком,

укладку тепло- и влагоизоляции. Затем был выполнен еще один, мощный слой засыпки, поверх которого уложены железобетонные плиты.

— Плиты завозили с материка, или выполняли в монолите?

— Плиты изготавливали на заводах, и доставляли на площадку. Развернуть на месте мощности, достаточные для обеспечения стройки товарным бетоном в полном объеме, не было возможности — ни время, ни климат не позволили бы этого. Кроме того, практически все инертные тоже завозились извне. На месте изготавливалось лишь ограниченное количество товарного бетона.

— Были какие-либо сложности по сварке?

— Эти работы выполняет «Коксохиммонтаж — Северо-Запад». Используются отработанные решения, применена полуавтоматическая и автоматическая сварка. Сложности связаны лишь с погодными условиями — при температуре меньше -20 град. приходилось останавливать работу, а затем интенсивнее наверстывать упущенное. Работа тяжелая, трудная, но знакомая по другим объектам.

— Готовы ли к трудностям объекта заказчика, надзорные органы?

— Мы встретили и поддержку, и понимание на всех уровнях реализации проекта, и не можем не испытывать большого уважения к профессиональному уровню специалистов заказчика — и руководящего состава, и среднего звена. Со многими мы работали раньше, на других объектах «Роснефти», на проекте Сахалин-1. Очень высок уровень приемки работ, что обусловлено требованиями промышленной и экологической безопасности. Минимум раз в месяц на объекте бывают комиссии Ростехнадзора.

— А как вынесли трудности сами «коксохиммонтажники»? Ведь сегодня работу можно, казалось бы, найти и в городах...

— Главная наша ценность — люди, направленные на реализацию этого проекта, имеющие высокую квалификацию и уровень подготовки — как моральный, так и технический. Отобрали самых опытных, «злых на работу», особое внимание уделили инженерно-техническому звену. Нам очень помогают наши 77-летние трестовские традиции. Большинство приходит в трест «Коксохиммонтаж» после армии, после института, — и «строительное» воспитание происходит уже здесь, в слаженном коллективе. Звание «Коксохиммонтажника» ко многому обязывает: любая работа должна быть сделана вовремя и качественно



Ванкор. Положительные качества отрицательной температуры

Г.М. Долгих, С.П. Вельчев, С.Н. Окунев,
НПО «Фундаментстройаркос»

Есть проблема...

Вечная мерзлота занимает около 70% территории России, однако в этой зоне залегают значительная часть запасов нефти и газа. Это заставляет активно осваивать данные территории, создавая объекты добычи и транспортировки полезных ископаемых, строить транспортную и энергетическую инфраструктуру, возводить жилье и технологические объекты. Но многообразие и «ранимость» вечномерзлых грунтов приводит к затруднениям при строительстве и эксплуатации зданий и сооружений. Кроме того, ситуация усугубляется прогнозируемым потеплением: при сохранении сегодняшних тенденций, в опасной зоне оказываются многие нефтегазовые месторождения. Опасность заключается в потере несущей способности грунтов при оттаивании.

Это заставляет обратить внимание на разработку технических решений, позволяющих сохранять свойства вечномерзлых грунтов. Особое место в этой цепочке занимают технологии, позволяющие искусственно поддерживать отрицательную температуру оснований.

...и есть решение

НПО «Фундаментстройаркос» — специализированная организация по проектированию и строительству фундаментов, укреплению оснований в районах распространения вечномерзлых грунтов. Компания образовалась в 1991 году, и в настоящее время располагает научной и проектной частью, производственной базой, строительско-монтажным управлением, отделами изысканий, авторского надзора и технического контроля, другими производственными службами. Компания осуществляет разработку, изготовление и монтаж систем термостабилизации грунта, а также производит их сервисное обслуживание и мониторинг состояния грунтов оснований.

Имеющееся оборудование позволяет выполнять все операции собственными силами, начиная от производственного цикла и заканчивая строительско-монтажными работами. Наличие подъездных железнодорожных путей, автомобильной техники, отлаженная схема логистики (в том числе доставка воздушным и водным транспортом) дают возможность выполнять работы в сжатые сроки, с постоянным техническим контролем, и на объектах, находящихся в значительном удалении. За небольшой срок, используя новейшие достижения мировой науки и техники, НПО «Фундаментстройаркос» заняло лидирующие позиции в разработке и применении систем замораживания грунтов оснований, значительно расширило географию и спектр деятельности, кардинально улучшило качество строительско-монтажных работ.

За время деятельности предприятие приняло непосредственное участие в строительстве более 300 объектов. Специалисты НПО «Фундаментстройаркос» принимали участие и продолжают работать на обустройстве месторождений, на гидротехнических сооружениях, объектах транспортной инфраструктуры, промышленных, гражданских и жилых зданиях.

Технические решения

Система термостабилизации естественнодействующая, трубчатая. Назначением системы является поддержание заданного температурного режима вечномерзлых грунтов, устранение



непредвиденных тепловыделений под фундаментами различных сооружений: резервуаров, транспортных коммуникаций и зданий с полами по грунту шириной до 100 м.

Система представляет собой герметично выполненное теплопередающее устройство с циркулирующим теплоносителем - аммиаком, пропаном, фреоном-22 или двуокисью углерода. Ее важная особенность в том, что при функционировании она не требует затрат электроэнергии, автоматически действуя за счет силы тяжести и положительной разницы температур между грунтом и наружным воздухом. Для ускорения строительства объектов системы могут обеспечиваться инвентарной холодильной техникой, замораживающей грунты оснований в летнее время. Совокупность данных особенностей позволяет обеспечить максимальную эффективность на этапе строительства и эксплуатации, качественно снизить трудовые и материальные затраты.

Системы разработаны в двух вариантах. Тип ГЕТ (горизонтальная, естественнодействующая, трубчатая) отличается горизонтальным расположением охлаждающих и соединительных труб, тип ВЕТ (вертикальная, естественнодействующая, трубчатая) – вертикальным расположением.

СОУ-термостабилизаторы предназначены для замораживания талых и охлаждения пластичномерзлых грунтов под зданиями, эстакадами и другими сооружениями, с целью повышения их несущей способности, а также для предупреждения выпучивания свай. Это герметичная неразъемная сварная конструкция, с глубиной подземной части до 13 м, заправленная углекислотой или аммиаком.

Глубинные СОУ позволяют осуществлять замораживание и термостабилизацию грунтов плотин, устьев скважин и других сооружений глубиной до 100 м. Разработаны и эксплуатируются однотрубный, многотрубный, коллекторный варианты СОУ.

Последний вариант особенно эффективен в районах с аномально холодной безветренной зимой, поскольку имеет в своем составе аппараты воздушного охлаждения с вентиляторным обдувом конденсаторной части.

Надежность систем термостабилизации обусловлена применяемыми материалами, обязательным резервированием охлаждающих труб в объеме не менее 100%, высококачественной автоматической сваркой, возможностью подключения инвентарных холодильных машин, систематическим мониторингом.

Холод для горячего Ванкора

Система термостабилизации грунтов оснований потребовалась при строительстве ряда объектов обустройства Ванкорской

группы месторождений — в частности, Центрального пункта сбора, резервуарах хранения нефти, нефтепровода Ванкор — Пурпе. Генеральным подрядчиком по проектированию и строительству резервуарного парка и ряда вспомогательных парков выступило ЗАО «Коксохиммонтаж». Подрядные работы по проектированию фундаментов, разработке, поставке и монтажу систем термостабилизации выполняло НПО «Фундаментстройаркос».

Резервуарный парк на ЦПС состоит из группы трех резервуаров объемом 20 тыс. и 30 тыс. куб. м каждый. Основания резервуаров расположены на участках распространения многолетнемерзлых грунтов. Задача осложняется еще и тем, что нефть в резервуаре должна постоянно иметь повышенную температуру.

Система температурной стабилизации грунтов запроектирована с учетом норм и правил пожаровзрывобезопасности, и обеспечивает надежную эксплуатацию объекта, находящегося на значительном удалении от территорий с развитой инфраструктурой.

Конструктивно система термостабилизации каждого резервуара емкостью 20 тыс. куб. м состоит из десяти автономных, действующих, и десяти резервных систем охлаждения. Каждая автономная система имеет испарительную часть, заложенную в основании фундамента, и наружный конденсаторный блок. В качестве теплоносителя используется аммиак, которым конденсаторный блок заполняется на заводе, и доставляется на объект в заправленном состоянии. В случае аварийных ситуаций, дозаправку блоков осуществляют аммиаком из баллонов.

Устройство системы термостабилизации было выполнено следующим образом. Отрывка котлована была произведена до отметки минус 2,2 м, с уплотнением грунта и планировкой. Проведено бурение скважин под термометрические трубы системы контроля. На дно котлована были уложены и смонтированы основная (металлическая) и резервная (полиэтиленовая) системы труб, проведена продувка всех систем охлаждения. После этого смонтированы и обвязаны конденсаторные блоки, смонтированы ускорители циркуляции и гидрозатворы. Система прошла испытания, в том числе рентгеноконтролем и повышенным давлением. Наконец, были выполнены мероприятия по гидроизоляции труб.

На этом этапе фронт работ был передан генподрядчику, силами которого были выполнены: засыпка охлаждающих труб песком, толщиной 100 мм, с уплотнением ручной трамбовкой в местах пересечения труб, затем устройство механизированным способом (методом «от себя») насыпи из песка средней крупности до уровня укладки утеплителя; укладка утеплителя — плит экструдированного пенополистирола, и мембраны паро-гидроизоляции; засыпка до проектных отметок.

Система термостабилизации для объектов Ванкорского месторождения разработана и выполнена таким образом, что при необходимости ее мощность может быть существенно увеличена. В обычном режиме она действует по принципу естественной циркуляции, используя систему стальных охлаждающих труб. При необходимости существенно увеличить мощность, задействуется резервный контур из полиэтиленовых труб, уложенных параллельно стальным трубопроводам основного контура. К выходам полиэтиленовых труб подсоединяются установки, обеспечивающие циркуляцию дополнительного теплоносителя, этиленгликоля. Они производятся в контейнерном исполнении, и при необходимости могут быть доставлены на объект.

Для сварки стальных труб использован метод, разработанный НИИ О.Б. Патона: это автоматическая сварка труб и трубных деталей вращающейся дугой в магнитном поле с компьютерной



системой контроля параметров и результатов сварки. При ручной сварке применялся рентгеноконтроль.

Особую сложность при работе на объекте составили несколько факторов.

Во-первых, это транспортная удаленность объекта: завоз всех необходимых материалов, оборудования, осуществлялся по автомобильному зимнику. При этом сравнительно теплая зима сезона 2006-2007 года длительное время не позволяла начать завоз, и лишь к концу зимы подрядчикам удалось осуществить операцию по доставке всех необходимых грузов в сжатые сроки.

Во-вторых, по объективным причинам был сдвинут график реализации объекта, поэтому работы пришлось выполнять с повышенной интенсивностью, но без ущерба для качества. В значительной мере эта проблема была компенсирована высоким уровнем, четкостью организации производства со стороны как служб заказчика — ОАО «Роснефть», так и генерального подрядчика по строительству резервуаров — ОАО «Коксохиммонтаж», а также значительным опытом, полученным НПО «Фундаментстройаркос» за многолетнюю практику своей деятельности.

Опыт устройства горизонтальных систем термостабилизации, полученный при реализации резервуарного парка ЦПС на комплексе освоения Ванкорской группы месторождений, безусловно, будет использован при дальнейшем освоении природных ресурсов Крайнего Севера, и позволит осуществлять добычу и транспортировку добытых углеводородов, эксплуатацию зданий и сооружений при минимальном риске техногенных проблем.

Выполненная на Ванкоре система температурной стабилизации грунтов оснований представляет собой законченную промышленную разработку от проекта до поставки и монтажа. Система поставляется в унифицированной упаковке для доставки на Крайний Север всеми транспортными средствами.

Описанная выше система позволила в 2 раза сократить сроки строительства и в 1,5 раза снизить затраты по сравнению с традиционно используемым свайным вариантом. При сооружении зданий и сооружений возможна их блокировка и существенное уменьшение площади застройки. Все эти факторы являются определяющими для Застройщика.

ООО НПО «Фундаментстройаркос»

625014, г. Тюмень, ул. Новаторов, 12

**Генеральный директор: Долгих Григорий Меркулович,
приемная тел.:(3452) 21-17-35, факс: (3452) 21-08-39.**

Зам. генерального директора по строительству:

Вельчев Семен Петрович, тел.(3452) 21-07-45.

fsa@fsa-npo.ru, www.fundamentstroyarkos.ru

Строительство метро: что такое нормальный график работы

Начальник Московского метрополитена Дмитрий Владимирович ГАЕВ принял нас для короткой энергичной беседы, несмотря на непростой график: как раз в конце июля, когда сентябрь уже «на носу», пусковые объекты метрополитена вышли на финишную прямую — а этот отрезок, как подтвердят спортсмены, зачастую и определяет успех всей дистанции. Именно с вопроса о жестких сроках мы и начали нашу беседу...



— Дмитрий Владимирович, сегодня перед метростроителями стоят жесткие сроки: целый ряд крупных пусковых объектов метрополитена должен быть сдан ко дню города...

— Никаких жестких сроков нет. Технологии ведения строительных работ, которые сегодня имеются в распоряжении наших подрядных организаций и уже достаточно освоены за последние несколько лет, позволяют существенно сократить нормативные сроки строительства. Подрядчики стали другими, современными, у них появилась возможность приобретать лучшее оборудование, как только в этом возникает необходимость — не дожидаясь «союзных» или федеральных инвестиций, не стоя в очереди на технику. Сохраняется использование традиционных способов метростроения — в том числе буровзрывного. Выбор тех или иных технологий обуславливается экономической целесообразностью. На новый уровень вышла автоматизация технологических процессов строительства. То есть речь идет о вполне нормальном графике работы.

— Да, но метростроение за последние десять лет не только приобретало, но и, к сожалению, теряло — в первую очередь людей. Как считаете, каковы «кадровые утраты» в отрасли, и как их восстанавливать?

— Главное, что удалось за последние 15–17 лет, — это сохранить костяк кадров, а также уйти от ситуации, когда метрополитен строился единственным подрядчиком. Сегодня на рынке метростроения возникли и новые организации — в частности, это «Ингеоком», компания,



которая начала работу с выполнения субподрядных задач, а сегодня, наряду с «Мосметростроем» и «Трансинжстроем», является одной из трех наших генподрядных организаций. Поэтому важно подчеркнуть, что кадровый костяк не только сохранился, но и качественно обновляется за счет новых специалистов.

— Мы неоднократно слышали о дефиците проектной работы — впрочем, не только в метростроении...

— Проектное дело развалено, и его сегодня практически нет. Проектирование надо воссоздавать с нуля. Если об этом в самое ближайшее время не задумаются сохранившиеся проектные и строительные компании, я не исключаю возможности привлечения на проектные работы зарубежных проектировщиков.

— Сегодня заметная тенденция в атомном, гидротехническом, электроэнергетическом строительстве — создание профильных строительных организаций, полностью подконтрольных заказчику. Метрополитены не идут по этому пути. Почему?

— Может быть, это зависит от специфики перечисленных отраслей, но в нашем случае для нужд капитального строительства выгоднее использовать мощности независимых подрядных организаций. Собственными силами мы обеспечиваем задачи эксплуатации, но иногда и для этих задач привлекаем сторонние организации. Мы сохраняем те подразделения, которые могут иметь постоянную загрузку и от которых не придется требовать поиска дополнительной загрузки на стороне. Раньше строительное подразделение в нашей структуре было, но возможность работать с независимым подрядчиком оказалась удобнее — в том числе потому, что появляется возможность выбора.

— Как осуществляется процедура управления функциями строительства?

— У нас есть собственная служба, которая выполняет функции заказчика и дирекции по строительству, технический надзор, контроль качества. Причем данный контроль осуществляется, начиная с начальной стадии проекта, и заканчивается приемкой в эксплуатацию. Работа ведется в постоянном контакте с подрядными организациями. (Прим. ред.: здесь мы обязаны для полноты картины добавить, что наш

собеседник Д. В. Гаев регулярно — по нашим наблюдениям, не реже раза в неделю — присутствует на пусковых объектах метрополитена: таким образом, первое лицо московского метро имеет самую полную информацию о происходящем в горячих пусковых недрах).

— Есть ли слабые места в российской промышленности, обслуживающей заказ метрополитена? В частности, готовы ли обеспечить вас подвижным составом вагоностроители? Как проявил себя в эксплуатации состав «Яуза»?

— Мы старались в основном работать с российскими производителями, хотя последние несколько лет не избегаем и сотрудничества с зарубежными компаниями — тем более что по ценовым и качественным параметрам не всегда отечественное является предпочтительным. Что касается подвижного состава, по нашим оценкам, мощностей нашего вагоностроения более чем достаточно, в том числе на перспективу в 15–20 лет. И даже с учетом пуска новых линий и целых метрополитенов российская потребность в поездах будет удовлетворяться за счет отечественной продукции.

Что касается «Яузы», это была переходная экспериментальная модель, она свою задачу выполнила, и сейчас в серийном производстве находится состав «Русич» — он активно «тиражируется» и рассматривается в качестве одной из базовых моделей для переоснащения московского метрополитена. Там применен асинхронный двигатель отечественного производства, использована микропроцессорная система управления, целый ряд других новшеств, изначально опробованных на модели «Яуза». Вопросы, разумеется, есть, но они имеются с любой техникой, даже с лучшими марками зарубежных автомобилей. В целом, техника эффективна.

— Идет ли развитие микропроцессорных систем управления движением? По опыту общения с вашими коллегами из регионов знаем, что на замену традиционных релейных шкафов они идут неохотно — вернее, в исключительно редких случаях...

— Есть заключение технической комиссии Ассоциации метрополитенов России и стран СНГ: мы не рекомендовали микропроцессорную систему к использованию. И не ошиблись, потому что немногие примеры ее внедрения показали множество слабых мест, неприемлемых для безопасной эксплуатации. Дело не столько в возможностях микропроцессорной техники, сколько в мышлении разработчиков: нас не устраивает сама идеология построения данной системы — идеология тридцатилетней давности... Мы активно внедряем микропроцессорную технику там, где это возможно, — средний же и верхний уровень управления движением переводятся на микропроцессорное управление... Но напольные шкафы низового, самого ответственного, уровня остаются релейными — это требование безопасности.

— Насколько эффективен обмен опытом по линии упомянутой Ассоциации метрополитенов?

— Эффективен и очень важен: если раньше все метрополитены были скроены на одну централизованную колодку, то сегодня в техническом перевооружении активно используется потенциал местной науки и промышленности. А следовательно, очень важным оказывается обмен опытом, коллективная экспертная оценка нововведений. Мы впервые внедрили АСУ проезда, систему автоматизации управления движением поездов, целый ряд других новых технологий — и они получили активное развитие в других регионах. Сами планируем переоснастить станции более современными турникетами петербургской разработки. Попробуем использовать интересные идеи по реконструкции наклонных ходов, найденные нашими бакинскими коллегами...

— Добавим, что московские метростроители ждут новый щит компании Lovat — для строительства наклонных ходов. Насколько перспективна идея строительства наклонного хода, который затем переходит в единый перегонный тоннель увеличенного диаметра, где совмещены оба пути?



— Перспективна и предложена для проработки именно московским метрополитеном. Равно как и идея применить современные проходческие комплексы на строительстве наклонных ходов: решение, о котором вы говорите, является хорошо отработанным в мировой практике. Мы хотим опробовать его на участке от Марьиной Рощи до Лихоборки, на северном участке Люблинско-Дмитровской линии, на третьем пересадочном контуре.

— А место «легкому» — эстакадному — метро в Москве и России найдется?

— Не нужно путать «легкое» метро и эстакадный способ прокладки линий. «Легкое» метро — это технологическая характеристика пропускной способности, 30–35 тыс. пассажиров в час, тогда как обычная линия метрополитена рассчитана на 50 тыс. пассажиров. И там, где такая пропускная способность не требуется, вполне можно строить легкие линии. Возможно, что именно как «легкое» метро будет реализован третий пересадочный контур. Но и легкое, и обычное метро может проходить как в тоннеле, так и по эстакаде. Что касается эстакадного способа строительства, он вполне оправдал себя, и там, где это целесообразно, линии метро должны проходить по эстакадам — наземное строительство осуществляется существенно быстрее. Но там, где необходимо, нужно продолжать строить тоннели.

— Насколько проявила себя система по автоматизации учета оплаты за проезд? Насколько известно, благодаря взаимодействию с компанией «Ситроникс» вы сегодня лидируете во внедрении смарт-карт...

— Неверно считать, что это происходит только благодаря «Ситрониксу» — они действительно молодцы, потому что развернули в Зеленограде производство отечественных чипов, существенно снизив тем самым себестоимость. Но это лишь один из элементов системы — а системным интегратором выступает компания «Анкей Смарт Технологии», построившая под ключ транспортную сеть для автоматизированной системы оплаты проезда, системы централизованного видеонаблюдения и экстренной связи.

— Ведется ли работа по повышению энергонезависимости московского метрополитена?

— У нас имеется достаточное количество резервных источников питания, однако они предназначены для сохранения метрополитена как инженерной структуры — обеспечения функций водоотлива, освещения, вентиляции. Чтобы обеспечить резервное энергоснабжение для полноценного функционирования метрополитена, в том числе тяги поездов, под землей потребовалось бы создать второе «Мосэнерго», что, разумеется, бессмысленно.

— Что пожелаете метростроителям?

— Сдать объекты в срок, который я предложил им. Не в жесткий, а в нормальный срок...

Союз «Метроспецстрой». Работа навсегда

Несмотря на многолетнюю историю этой организации и тот факт, что с ее работой соприкоснулся каждый пассажир метрополитена нашей страны, — а в метро, хотелось бы верить, побывало больше половины жителей России, — в Интернете информацию о Союзе «Метроспецстрой» найти непросто: в основном встретятся упоминания на сайтах других компаний — в списках партнеров, работой с которыми гордятся. Отсутствие информационной суеты вокруг компании имеет две причины. Во-первых, сама за себя говорит работа ее специалистов. Во-вторых, Союз «Метроспецстрой» в суете строительной площадки работает с вечностью: природным камнем...

Всесоюзное управление «Союзметроспецстрой» было создано в 1952 г. и вскоре вошло в систему Министерства транспортного строительства. Цель создания организации — выполнение работ на уникальных объектах союзного значения. Основным направлением деятельности компании — преемника традиций прославленного управления, награжденного орденом Трудового Красного Знамени, — остаются отделочные работы на объектах транспортного строительства. В лучших традициях, уцелевших в прагматике рынка, по-прежнему в основном используется натуральный природный камень — впрочем, дополненный современными технологиями, ноу-хау, изобретениями...

Возглавляет Союз «Метроспецстрой» личность яркая и необычная для строительного комплекса — человек с большим перечнем званий, главное из которых — Герой Социалистического Труда, Алексей Гаврилович ЛЕВИН. Кроме руководства компанией, сегодня он ведет и большую общественную работу — возглавляет общественную организацию Героев Социалистического Труда и полных кавалеров ордена Трудовой Славы, которая действует с марта 2001 г. К основным задачам деятельности общественных организаций относится пропаганда общественной значимости труда, патриотическое профессионально-трудовое и культурно-нравственное воспитание, защита прав людей, создавших народное хозяйство страны. Надеемся, что в одном из будущих номеров нашего журнала мы «разговорим» этого собеседника на одну из важнейших сегодня, на наш взгляд, тем: тему возрождения системы государственных наград за труд — важнейший мотивационный фактор, сегодня незаслуженно уступивший место лишь аргументу «длинного рубля»...

В эту встречу А. Г. Левин предложил нам побеседовать с начальником производственного отдела Игорем Владимировичем ПРОЗОРОВЫМ. И разговор о сегодняшнем Союзе «Метроспецстрой» мы начали вот с какой темы. На наш взгляд, в отделочных работах на транспортных объектах страны есть две тенденции. Первая характерна для столиц и метрополитенов: архитектурная выразительность, использование дорогой отделки. Вторая — прагматичная: мол, транспорт это средство передвижения, а следовательно, на архитектуру



ности можно сэкономить, обойдясь не столь выразительными, но доступными по стоимости материалами. Не побеждает ли сегодня, когда на счету каждая копейка, линия «прагматиков», спросили мы нашего собеседника...

— Дело в том, что натуральный камень, а именно этот материал мы в основном используем для отделочных работ и на метрополитене, и на других объектах транспортной инфраструктуры, а также недвижимости, не имеет аналогов по своим эксплуатационным и одновременно эстетическим характеристикам. Поэтому в обозримой перспективе замены ему не будет. Другие, может быть, более технологичные в производстве и монтаже материалы, оправданны в конструкциях, но пространство, которое видит пассажир, однозначно должно быть отделано натуральным камнем. Что касается стоимостных характеристик, керамогранит сегодня лишь немногим дешевле натуральной гранитной плиты отечественного производства. Это понимают и заказчики, и проектировщики, поэтому никаких тенденций к вытеснению натурального камня нет — по крайней мере, на метрополитене. В обычной же «общей массе» отделочных и фасадных работ доля керамогранита и других материалов постепенно возрастает — в основном, думаю, по экономическим причинам и не без ущерба для эстетики. При этом следует отметить, что натуральный камень хорошо вписался в прогрессивные системы облицовки — такие, как вентилируемые фасады.

— А есть ли сам камень? Ведь известно, что снижение спроса, которое вызвано объективными экономическими причинами, привело не к лучшему состоянию карьеров по добыче...

— В целом, ситуация по российскому рынку нас удовлетворяет, хотя и чувствуется отсутствие поставок из республик бывшего СССР — Грузии, Армении. Проблемы возникают лишь в ситуациях, когда речь идет об уникальных породах камня: так, нашим коллегам при реконструкции станции метро «Маяковская» пришлось серьезно поработать, чтобы найти в необходимом объеме родонит — его месторождения практически выработаны. Но это скорее исключение. Основные позиции, которые нам необходимы — мрамор, гранит,





иногда известняк, — вполне доступны. Правда, ситуация с мрамором несколько сложнее, поэтому доля импорта выше, но в сегменте гранита уверенно лидируют российские поставщики. В основном спрос на гранит удовлетворяется благодаря месторождениям Карелии и Ленинградской области — это Кузнечное, Кондопога. Полоцк поставляет черный габбро. По мрамору активную работу продолжает Козлгинское месторождение. Кое-что берем на Украине. В основном нам требуется материал толщиной от 30 до 40 мм — это традиционный стандарт, который отличается от «потребительского» — до 10 мм. Лишь в редких случаях проходят согласование плиты толщиной 20 мм — на отделке стен. Как правило, производители, с которыми мы работаем, в состоянии обеспечить изготовление необходимых объемов, если же по каким-то причинам это невозможно, мы покупаем цельные блоки и готовим плиты самостоятельно на нашей производственной базе в подмосковном Железнодорожном.

— Возможно ли применение искусственного камня — по крайней мере, в случаях, когда речь идет об уникальных материалах? Ведь, к примеру, реставрационные технологии создания искусственного мрамора позволяют подобрать фактуру до нюансов...

— Следует различать условия эксплуатации объектов транспортной инфраструктуры и музеев: применение заменителей, думаю, допустимо лишь на сравнительно небольших участках и, разумеется, вне доступности для пассажиров. Практика, например, использования стеклофибробетона на цоколях станций монорельсовой дороги, на мой взгляд, не оправдала себя — материал сохранил свою эстетику только в недоступных местах.

— Ну а резервы хайтека — сталь, стекло?

— Мы применяем их на некоторых станциях, в основном речь идет о таких функциональных элементах, как ограждения, перила. Сейчас сталь применяется активнее, чем раньше. Что касается стекла, оно тоже находит свое место — речь идет, разумеется, о безопасных триплексах. В частности, эти материалы были использованы при отделке подземного вестибюля «Внуково», куда прибывают поезда с Киевского вокзала — в стекле и полированном металле выполнены эскалаторы, потолки. Но и естественный камень во «Внуково» есть — на полах, в отделке станционных путевых тоннелей. Впрочем, опять же в отделочных работах на обычных объектах гражданского строительства не теряют позиций алюкобонд и другие аналогичные технологии, находят спрос перфорированные потолки из металлических панелей. На станциях монорельсовой дороги, о которой я упоминал, была использована отделка фасадов металлическими панелями, и результат — уже несколько лет эксплуатации — вполне достойный.

— На каких объектах метрополитена и не метрополитена работает «Метроспецстрой»?

— В Москве за последние годы мы участвовали в строительстве храмов на Поклонной горе, Христа Спасителя, Манежной площади, третьего транспортного кольца, Краснолужского, Бородинского, Андреевского, Крымского мостов, Лефортовского тоннеля, Гостиного двора. Сегодня выполняем отделочные работы на объектах «Трансстрой» — это транспортные развязки Ленинградского проспекта, мост на Николиной горе, автодорожный тоннель «Внуково». Там же выполняем отделочные работы на зданиях контрольно-диспетчерского пункта аэропорта и пожарного депо. Работаем на объектах Московской железной дороги — это, в частности, пешеходные тоннели станций Ильинская, Карачарово и др. Выполнили немалые объемы на Павелецкой. Один из ответственных объектов — Дом правительства Московской области.

Продолжается формирование Храма Христа Спасителя. Выполняем работы по отделке трансформаторной подстанции этого комплекса: при скромном названии титула это очень объемный и заметный объект. Также активно трудимся на строительстве второй очереди пешеходного моста, который свяжет храм и Берсеневскую набережную. Кроме камня, выполняем и монтаж чугунного декора, заказ на производство которого разместили в Рыбинске. Что касается метро, то список объектов весьма объемный — реконструкция станций «Улица 1905 года», «ВДНХ», «Медведково», «Кузнецкий мост», «Китай-Город», «Печатники». Предстоит реконструкция перехода «Тургеневская» — «Чистые Пруды». Остальное мелочи, которых тоже достаточно...

— Какие задачи сопутствующего цикла выполняете? Соучастие в дизайне, подготовка «фронтов» стяжкой, гидроизоляция, благоустройство...

— Мы как производственники предпочитаем выполнять свою основную работу — отделку. Однако зачастую принимаем на нагрузку и дополнительные обязанности, с пониманием относясь к заказчику. Так, что касается дизайна, иногда мы получаем лишь эскиз от архитектора — цветовую гамму будущей станции или комплекса, и сами подбираем необходимые отделочные материалы, согласовываем предложенные решения. Разумеется, разрабатываем проекты производства работ. Монтаж перил, инвалидных спусков, малярные работы также выполняем собственными силами. Что касается подготовки «фронтов», обычно мы получаем от генподрядчика подготовленную к отделочным работам поверхность — впрочем, иногда, в условиях жестких сроков, нашу работу приходится вести параллельно с выполнением других завершающих задач — например, монтажом инженерных систем. Чтобы работа наших коллег не отразилась на качестве отделки, мы защищаем поверхность камня, внимательно следим за культурой производства работ. Наконец, о благоустройстве: работы по мощению, устройству брусчатки, каменного бордюра — наши. Озеленение, асфальт и прочие задачи не берем.

— Работаете ли за пределами Москвы?

— В прошлом таких работ было очень много, но сейчас в основном мы сосредоточены в столице. Отдельные задачи решали в Рязани и Брянске, на объектах железной дороги. Сегодня работаем в аэропорту Сочи, там развернут прорабский участок. Наша дочерняя структура, «Метроспецстрой-Девелопмент», активно трудилась в Казани.

— Насколько обеспечены кадрами?

— Постоянный состав — порядка 300 человек: в коллективе лишь наши соотечественники, россияне, а труд гастарбайтеров не используем, потому что высоки требования и к уровню квалификации, и одновременно к физической выносливости: средства механизации в работе применить трудно, каждое изделие, массой до сотни килограммов и более, нужно очень точно позиционировать. Если что-то сделано не так, то, не дожидаясь замечаний от заказчика, переделываем работу сами. В работе сказывается определенная сезонность: летом работников не хватает, зимой — некоторый переизбыток. Поэтому в горячее время привлекаем наших бывших коллег по всесоюзному управлению — нижегородцев, иногда — харьковчан.

Строймехсервис Метростроя: Возможности техники – столице и регионам

«Родословная» коллектива, известного сегодня как «Строймехсервис Метростроя», тесно связана с историей московского метростроения. В начале 1970-х годов резко возросла техническая вооруженность организаций, задействованных на развитии метро, получил развитие открытый способ строительства. В этой связи в составе «Мосметростроя» появилось СМУ № 9, задачей которого стало внедрение новой техники и технологий в части крепления котлованов, производства земляных работ, обслуживание возросшего количества грузовой, землеройной и грузоподъемной техники.

По мере развития «Мосметростроя», росло и СМУ-9. Наступление кризиса 1990-х годов не смогло перечеркнуть поступательного движения коллектива, ставшего одним из мощнейших по технической вооруженности и численности. Несмотря на центробежные тенденции и необходимость реорганизаций, СМУ-9, как и в далекие 1970-е, сегодня продолжает трудиться в составе «Мосметростроя». В 2001 году, для развития услуг по выполнению специализированных механизированных видов работ на транспортном строительстве, на базе СМУ-9 была создана организация «Строймехсервис Метростроя». Сегодня компании представляют собой единый производственный комплекс, работающий как в столице, так и в регионах страны.

Непростая задача становления «с нуля» в условиях рынка транспортного строительства, набиравшего обороты, но одновременно выдвигавшего все более жесткие требования, оказала новой организации хорошую услугу: компания приобретала новую современную технику, которая стала весомым конкурентным преимуществом на рынке, позволив выйти на принципиально но-

вый уровень строительных технологий. Сегодня «Строймехсервис Метростроя» оказывает ряд услуг: предоставление в аренду строительной техники с обслуживающим персоналом; выполнение работ по устройству ограждающих конструкций котлованов различными методами; строительство свайных фундаментов, анкерное крепление ограждающих конструкций, подпорные стены и пр. В 2005 году к организации присоединился коллектив компании «Визбас», специализирующейся на технологиях в области заморозки грунтов, водопонижения и глубинного бурения скважин специального назначения.

Сложно, но возможно

В настоящее время «Строймехсервис Метростроя» отработал ряд технологий, имеющих важнейшее значение для освоения подземного пространства как при строительстве транспортных сооружений, так и при устройстве подземных паркингов, котлованов зданий, строительстве фундаментов. Компании посилен ряд сложных технологических задач.

В ряду техники, обеспечивающей земляные работы повышенной сложно-

сти, следует особо отметить грейферные экскаваторы Hitachi с телескопической стрелой и грейферным рабочим органом, который позволяет выбирать землю из котлованов глубиной до 25 м. Эти механизмы способны работать в стесненных условиях строительных площадок. Техника положительно зарекомендовала себя на объектах метростроения.

Стена в грунте. Хотя технология сооружения «стены в грунте» известна уже более столетия, в производстве этого вида работ имеется целый ряд сложностей и технологических нюансов, которые известны лишь компаниям, накопившим значительный опыт в сооружении такого рода конструкций. Технологию устройства «стены в грунте» в Москве впервые внедрил именно коллектив «Мосметростроя», и в настоящее время накоплен уже более чем 20-летний опыт такого рода работ. Только в 2006 году объем работ компании «Строймехсервис Метростроя» по сооружению «стены в грунте» составил порядка 60 тыс. куб. м. Располагая современной техникой Liebherr, Casagrande и Soilmec, организация использует прогрессивные технологии из мировой практики. Технические возможности позволяют со-



оружать «стену в грунте» на глубину до 70 м, шириной от 600 до 1200 мм. При необходимости обеспечить повышенную водонепроницаемость стыков заходок, выполняется устройство гидрошпонки. Имеется богатый опыт по сооружению в слабых водонасыщенных грунтах с напорной водой сборно-монолитной «стены в грунте» с металлоизоляцией на глубину до 30 п/м.

Анкерное крепление. Особую роль в сооружении котлованов занимает технология анкерного крепления. Опыт производства таких работ в «Мосметрострое» накоплен с 1980-х. В настоящее время «Строймехсервис Метростроя», приобретая современное высокопроизводительное оборудование, существенно усилил данное направление работы. Анкерное крепление позволяет освободить котлован от элементов распорной системы, обеспечивает пространство работ по возведению подземных частей сооружений. Вначале были освоены стержневые грунтовые анкера, затем – винтовые полые анкера типа Titan. Благодаря активной работе с отечественными научно-исследовательскими организациями и производственными предприятиями, был разработан отечественный аналог данной технологии, позволяющий существенно сократить затраты. В 2007 году внедрена еще одна инновация – устройство временных извлекаемых прядевых анкеров по технологии южнокорейской компании SAM WOO. Возможность извлекать анкера, высвобождая подземное пространство, позволяет снизить трудности последующей прокладки инженерных коммуникаций. Объем выполненных работ составляет более 150 тыс. п/м.

Устройство свай. Компания выполняет устройство буронабивных свай диаметром от 630 до 1500 мм, глубиной до 63 м. Методом непрерывно перемещающегося шнека сооружаются сваи диаметром от 350 до 1000 мм, глубиной до 24 м. Сооружаются несущие и ограждающие стены из касательных и секущих буронабивных свай. В распоряжении компании – буровые установки ведущих мировых фирм Liebherr, Casagrande, Bauer.

Грузоподъемные краны. Особо следует остановиться на грузоподъемной технике. В настоящее время основу парка составляют краны фирмы Liebherr грузоподъемностью от 35 до 120 т. В настоящее время приобретен кран Liebherr грузоподъемностью 300 т, позволяющий осуществлять уникальные операции по монтажу и демонтажу обо-



рудования и конструкций, от пролетных строений мостов, до тоннелепроходческих комплексов.

Компания располагает большим количеством дорожно-строительных машин, в числе которых гусеничные экскаваторы с емкостью ковша от 0,15 до 1,8 куб.м, выполняющие весь спектр необходимых работ. Имеется значительное количество вспомогательной техники.

Сила – в качестве и количестве

Суммарная численность парка СМУ-9 и «Строймехсервис Метростроя» насчитывает порядка 140 единиц техники – автосамосвалы Tatra и MAZ-MAN грузоподъемностью от 15 до 22 т, автобетоносмесители КАМАЗ и MAZ-MAN с объемом смесительного барабана от 6 до 9 куб. м, автомобильные тягачи и полуприцепы, которые позволяют перевозить грузы весом до 62 т и длиной до 29 м, топливозаправщики, поливомоечные машины, автомобили технического обеспечения.

Коллектив объединяет специалистов 67 профессий. Это водители, машинисты экскаваторов и погрузчиков, буровых и холодильных установок, крановщики, электро- и газосварщики, ремонтный персонал, специалисты-монтажники. Суммарная численность коллективов СМУ-9 и «Строймехсервиса метростроя» составляет более 1100 чел., из которых более 250 – инженерно-технические работники. В коллективе – 50 рабочих династий. Многие проработали в системе метростроения более 20 лет, но в настоящее время организация активно

пополняется новыми работниками, перенимающими опыт и лучшие традиции «Метростроя».

Все эти факторы делают компанию одним из мощнейших подрядчиков по выполнению механизированных строительных работ. Следует отметить, что опыт, наработанный коллективом на объектах столицы, сегодня может быть с успехом применен и в регионах страны, на реализации объектов повышенного уровня сложности. Организация имеет опыт работы в Краснодарском крае, республике Татарстан.

Организация прошла сертификацию производства по стандарту ГОСТ Р ИСО 9001-2001, что подтверждает высокий уровень качества оказываемых услуг. Компания активно использует современные строительные технологии и плодотворно сотрудничает с рядом зарубежных строительных фирм. За внедрение передовых технологий по креплению подпорных стенок и ограждений котлованов при помощи анкерных свай и грунтовых анкеров типа «Титан» в 2006 г. «Строймехсервис Метростроя» награжден дипломом Департамента градостроительства г. Москвы и Тоннельной ассоциации России.

**115580, г. Москва,
Ореховый бульвар, вл. 24
Тел/факс (495) 396-4048
E-mail: main@sms9.ru
www.sms9.ru**

Приятное время лидерства

Мажорная тональность статей не совсем в духе нашего журнала, но, если предприятие уже несколько лет ежегодно удваивает объем, по-другому строить материал трудно...



Заводу может везти или не везти по-разному. В отношении доставшегося оборудования, региона расположения, конъюнктуры сбыта, в административном ресурсе. Для машиностроения, похоже, ключевым фактором удачи или провала остаются качества лидера и его управленческой команды: прочее приложится или отнимется. Вообще жизнь не сильно балует лифтовые заводы России: изначальная ориентация на крупносерийный выпуск монопродукта, утяжеление излишне полным циклом производства, затем — обрушение объема заказов и разрыв цепочек кооперации, а дальше эпоха рейдерских атак и изменения нормативов привели лифтовую отрасль страны если не совсем в печальное состояние, то уж точно не в такое, как хотелось бы. Но «Щербинскому лифтостроительному заводу», прошедшему вместе со всей страной через мытарства перестройки от плана к рынку, повезло в важнейшем — в руководителе. Наш собеседник — Макс Айзикович ВАК-СМАН, генеральный директор компании, отдавший отрасли более полувека...

— Скоро, в 2008-м, наше предприятие отметит очередной юбилей: завод был основан в 1943 г. Можно уверенно сказать, что сегодня «Щербинский лифтостроительный завод» стал самым крупным предприятием отрасли в России: мы достигли уровня производства 10 тыс.

лифтов в год, при том что в советское время завод проектировался с расчетом на 3,5 тыс. единиц продукции. Более того, сегодняшние 10 тыс. изделий — совсем не те одинаковые лифты, а практически полная номенклатура востребованных на российском рынке моделей. Пока нам не по силам разве что скоростные лифты для высотных зданий — таких, как Москва-Сити, но уверен, что постепенно освоим и данное направление: ведь уровень, достигнутый нами, десятилетие назад казался гораздо более далеким, чем эта задача... Судите сами, в 1996 году мы едва сделали за год 400 лифтов, а сегодня объем — до 1000 изделий в месяц... Конечно, работаем напряженно, но зато уверенно «выросли из коротких штанов»: где можно, вводим дополнительные мощности на основной территории завода, задействовали вторую, а иногда и третью смену. Арендуем и осваиваем новый производственный корпус предприятия в г. Видном. В общем полны сил и надежд. Если еще не так давно мы испытывали дефицит заказов, то сегодня, напротив, страна вспомнила о дефиците лифтов, но мы не оставим строителей без лифтов...

— Сегодня на многие машиностроительные предприятия приходят стратегические инвесторы — и лишь наличие внешних источников кажется единственным импульсом для развития. Похоже, пример «Щербинского лифтостроительного» показывает, что предприятие может развиваться и само...

— Самое неприятное явление — это безответственность инвестора, который в состоянии заработать средства в другой отрасли и может их вложить, но затем оказывается не в состоянии организовать грамотное управление заводом. Присылает руководить сестру или племянника; предприятие постепенно или быстро теряет объемы и людей, а затем начинает распродавать «лишнее» имущество и ликвидируется, несмотря на удачную рыночную конъюнктуру.

— Что помогло выйти на передовую?

— Во-первых, на заводе была создана мощная конструкторско-технологическая структура, которая разрабатывает новые модели и оперативно внедряет разработ-

ки. Таким образом, мы в состоянии наращивать и номенклатуру, и объем.

Вторая составляющая — это двузвенная система торговых домов, через которые осуществляется сбыт: их по России и странам СНГ создано более сорока. Благодаря наличию торговых домов мы не только продвигаем продукцию в регионы, но и осуществляем сервисные и гарантийные обязательства, поставку запчастей, обратную связь.

Наконец, третья важнейшая составляющая успеха — наши технологии. Когда-то мы были первыми, кто внедрил порошковую окраску, сегодня это стандарт. За десять лет мы практически полностью обновили производство и продолжаем приобретать оборудование, работая на опережение рынка. В оборудование направляем большую часть прибыли. Приобретаем современные станки для обработки листового металла — лазерные автоматы для раскроя, листогибочные станки, гильотинные ножницы — все, чем определяются производительность и качество. Недавнее приобретение — два очень хороших американских автомата — металлорежущие станки с программным управлением.

— От стадии КМ переходите к КМД вручную, или реализована информационная стыковка ЭВМ конструктора и ЧПУ станка? Собственно, краеугольный камень оперативности...

— Когда-то, лет пятнадцать назад, я впервые увидел такую технику во время экскурсии на одном из заводов «Отиса». Сегодня эта схема для нас уже давно стала практикой — нарисованная утром, деталь уже к обеду реализуется в металле.

— Интересно, что вас не привлекала схема полного цикла производства. Но и от «отверточной сборки» завод тоже далек...

— При таком росте объемов невозможно успеть самостоятельно произвести все компоненты, и мы не пытаемся. Как и другие предприятия, мы идем по линии покупки необходимых комплектующих, отлаживаем систему логистики. Это путь, безусловно, хороший, он позволяет увеличивать объемы, и мы частично ему следуем. Разворачивать собственное производство лебедек нам не нужно благодаря наличию совместного предприятия

с «Отисом» — оно работает с 1991 г., и мы комплектуем большую часть лифтов этими лебедками. Размещение заказов на другие комплектующие проводим в российских регионах. Так, некоторые комплектующие приобретаем у тульских предприятий. Основную часть систем управления по нашему заказу поставляют Чебоксарский завод, а также предприятия Минска, Твери. Интересно, что как раз лебедка и система управления — два важнейших элемента, которые определяют качество и надежность нашей продукции. У субподрядчиков закупаем и кабельную продукцию. Остальные элементы — двери, кабины, дизайн — производим самостоятельно. Таким образом, хорошая система работы с партнерами тоже стала одной из причин уверенного роста.

— Предпочитаете импортную или отечественную продукцию?

— Не нами изобретено заимствовать лучшие зарубежные наработки и, обеспечивая их внедрение в России, переходить на продукцию соотечественников. Если первые лебедки на нашем с «Отисом» предприятии выпускались в основном из зарубежных деталей, то сегодня ни одного импортного болта в них не найдете: все детали изготавливаются или на месте, или на других российских предприятиях. Замещение импорта прошло постепенно, шаг за шагом. Более того, часть найденных усовершенствований позволяет получать результаты более интересные, чем на головных предприятиях ведущих мировых производителей.

— Не скучно ли жить, выбившись в лидеры?

— На самом деле конкуренция в отрасли стала очень жесткой, хотя, казалось

бы, крупных заводов совсем немного. Создаются новые сборочные производства в Чечне, Татарстане, Омске. Не могу сказать, что выживать этим предприятиям будет легко — производство лифтов дело сложное, знаю об этом, пройдя многие лифтовые заводы: в Самарканде, Спитаке, Свердловске. Разумеется, не теряют активности и зарубежные производители, что заставляет нас постоянно следить за уровнем качества.

— Не возникло ли кадровых трудностей?

— Во-первых, в продолжение разговора о станках: новое оборудование позволяет выполнять большие объемы, умеренно наращивая численность коллектива. Во-вторых, на современный станок гораздо легче найти рабочего, чем на старый пресс или гильотину — работа интеллектуальная, не грязная, хорошо оплачивается, и ею не брезгуют даже дипломированные инженеры. В-третьих, сложилась прочная основа коллектива: люди ценят стабильность и перспективу, которую дает им наше предприятие. Таким образом, мы неплохо обеспечены трудовыми ресурсами, а сами, в свою очередь, обеспечиваем занятость в регионе. Часть работников доставляем автобусами из окрестных населенных пунктов Подмоскovie — из Подольска, Климовска.

— Вы развиваете лишь производственное направление? Нет ли желания освоить монтаж и эксплуатацию — по крайней мере, некоторые заводы, не только лифтовые, идут по такому пути...

— Думаю, что такая схема объясняется не столько финансовыми перспективами или удобством, сколько менталитетом

компаний. Ни монтажом, ни сервисом мы традиционно не занимались, и предпочитаем работать лишь над производством. Наши торговые дома сосредоточены на продажах и выстраивании партнерских отношений с местными специализированными организациями по монтажу и обслуживанию, а мы также отслеживаем, чтобы партнеры, осуществляющие обслуживание наших лифтов, работали качественно — действует соответствующая программа аттестации. Функции монтажа традиционно выполнялись другими специализированными предприятиями...

— Лифты не «повисают в воздухе» в отсутствие монтажников?

— Нет, потому что монтаж лифтов, в отличие от производства, всегда был «лакомым кусочком»: за эту работу платятся неплохие деньги, и уже сегодня все активнее коллективы, осуществляющие данную услугу. Впрочем, программа модернизации лифтов в Московской области выявила некоторый дефицит монтажников: за время снижения объемов была утрачена и часть потенциала, а для того чтобы монтажник хорошо освоил профессию, нужен не год и не два. А лет, думаю, десять.

— Насколько активно продукция продвигается в регионы?

— Сейчас потребность в лифтах растет практически во всех городах — сказывается развитие жилищного строительства, что радует, и большие объемы идут на модернизацию: регионы, наконец, находят деньги, чтобы решить накопившуюся проблему износа. Судя по специализированной прессе, замены требует до половины лифтового парка. Это, конечно же, огромный объем работы на перспективу, и деньги на модернизацию будут поступать и дальше. Хороший пример дала Московская область, где волевым решением губернатора была запущена реализация программы по замене в течение трех лет всех выработавших свой ресурс лифтов. Практически четверть нашего объема сегодня забирает Подмоскovie. И, судя по всему, развитые регионы подойдут к проблеме модернизации лифтового хозяйства так же планомерно. ●



**142171, Московская область,
г. Щербинка,
ул. Первомайская, д. 6
Тел.: +7(495) 739-67-39,
+7(495) 739-67-00
E-mail: lift@shlz.ru
http://www.shlz.ru**

Эволюция третьей столицы

Ильсур Раисович МЕТШИН, мэр Казани, прошел хорошую школу управления муниципалитетом, возглавив в возрасте 28 лет администрацию Нижнекамска, и в течение небольшого периода вывел город на позиции одного из наиболее благоустроенных в стране. Для кого-то беспокойное городское хозяйство города с 200-тысячным населением могло оказаться «уровнем некомпетентности», но для нашего собеседника Нижнекамск оказался «трамплином» к должности мэра Казани... Несмотря на жесткий график, Ильсур Раисович нашел время, чтобы ответить на вопросы нашего корреспондента.



— *Ильсур Раисович, город отметил 1000-летие и благодаря этому — в сжатые сроки — пережил масштабное освоение средств, направленных на строительство метро, реставрацию, ЖКХ... Как Вам кажется, городу лучше развиваться: благодаря «импульсам», таким как юбилей, или же плавно — поступательно, эволюционно?*

— Юбилей однозначно стал огромным положительным фактором для развития столицы, мы получили возможность встать в ряд городов страны, активно участвующих в международной жизни — вместе с Москвой и Петербургом. Теперь в Казани регулярно проводятся международные мероприятия, в частности, недавно прошел совет управляющих европейского банка реконструкции

и развития ЕБРР из 70 государств. Без излишнего шума состоялся международный саммит спецслужб. Собираемся провести съезд представителей ЮНЕСКО. К сожалению, уступили Китаю в конкурсе на проведение международной Универсиады, но думаю, что возьмем верх в каких-то других мероприятиях.

— *Отметим, что еще до 1000-летия многие из наших читателей и собеседников заговорили об уникальной строительной программе Татарстана и Казани. Прокомментируйте пожалуйста, какова сегодня динамика развития социального строительства в городе?*

— Республиканская программа ликвидации ветхого жилья уже реализована — в Казани новые квартиры получили более 100 тысяч жителей города, порядка

37 тысяч семей. Работа состоялась благодаря личной инициативе и под контролем президента Республики Минтимера Шаймиева. Ее реализация позволила не только переселить людей из бараков и полуподвалов в обустроенные квартиры, но и найти новые территории для современной жилой застройки и реализации коммерческих проектов. Сегодня улучшение жилищных условий осуществляется уже на платной основе, но важно отметить следующее. Если квадратный метр коммерческого жилья в городе стоит порядка 40 тыс. руб., что тоже немного по сравнению с крупными городами, то по социальной ипотеке квартиру можно приобрести по цене порядка 17 тыс. руб. за кв. метр — более чем вдвое дешевле. В результате есть варианты приобретения жилья даже без первоначального взноса. Кредит выделяется под 7 % годовых, срок — до 28 лет, с системой досрочного погашения. Источник финансирования этой программы смешанный — здесь и республиканские средства и деньги предприятий. И особенно важно отметить, что речь идет о благоустроенном жилье, с хорошей планировкой, комплексно освоенной территорией: это не «бедные кварталы», а территории с хорошо развитой социальной инфраструктурой: детскими площадками, школами, поликлиниками и магазинами. В Казани в прошлом году в городе было сдано 720 тыс. кв. м жилья, в этом — планируем до 800 тыс. кв. м. Доля квартир по схеме социальной ипотеки составила в том году 110 тыс. кв. м, в этом планируем 130 тыс. кв. м. Земля под эту программу выделяется бесплатно, а наши «естественные монополисты» проводят ее инженерное обеспечение за счет собственных инвестиционных возможностей.



— *Насколько конструктивно выстроились отношения с «вертикальным» монополистом – энергоэнергетиками?*

— Структура «Татэнерго» является собственностью Республики, и даже в сложные периоды нашей экономики руководство Татарстана поддерживало хорошие отношения с энергетиками. Энергетики занимались обновлением и наращиванием мощностей, и дефицита по электричеству нет. Посложнее ситуация с теплом, но тоже без острых проблем. Впрочем, необходимо решить проблему дополнительной линии электропитания города – чтобы избежать проблем, случившихся в мае 2005 года в столице. Авария в Чагино стала серьезным уроком, и руководство республики специально ставит задачу избежать подобных ситуаций в Казани. Словом, не без проблем, но все они решаемые.

— *А каковы еще эти проблемы, которые хотя и решаются, но все-таки пока существуют?*

— В частности, недоремонт жилого фонда. Дефицит составляет свыше 10 миллиардов рублей, хотя объем вложений в ремонт растет: в том году было направлено порядка 1 млрд. 50 млн., в этом планируем выделить порядка 1 млрд. 150 млн. руб. Относительно других городов это неплохо, но хотелось бы большего. Впрочем, это тема для отдельного разговора, но отмечу, что все 100 % жилого фонда переданы в эксплуатацию частным управляющим компаниям.

— *Каково состояние подсветки в городе – и функциональной, и архитектурной? Сегодня в регионах активизировались светотехнические компании федерального уровня, и, кажется, Казань не исключение...*

— Мы распределяем задачи и подряды такого рода на конкурсной основе, причем стремимся привлекать не только местные и российские, но и зарубежные – в частности, азиатские. Нельзя «вариться в собственном соку» — при достаточной конкуренции компании будут и развиваться, и снижать цену. Словом, мы за справедливую конкуренцию — хотя за интересами местных компаний тоже следим.

— *Мы обратили внимание на чистоту городских улиц, дворов. Как этого удалось добиться?*

— Мусор возникает в любом городе, от Благовещенска до Нью-Йорка, а на ухоженность и чистоту обращают внимание в первую очередь. Наш дом – Казань, и она должна быть благоустроенной, уютной, комфортной и ухоженной и для казанцев, и для гостей города. Понимая это, мы ознакомились с передовым опытом Европы, России. Разработав программу «Чистый город», проанализировав лучшие примеры, выбрали технологию и подписали соглашение о строительстве двух мусороперерабатывающих заводов, мощностью 400 тыс. т. Обновили парк мусоровозов, обеспечили территорию города контейнерами. В ближайшей перспективе мусор будет не уничтожаться, а проходить сортировку — полученное вторсырье будет направляться в переработку, а компактные остатки — на полигоны ТБО. Также большое внимание мы уделяем озеленению и благоустройству города. Ежегодно высаживаем порядка 40 тыс. деревьев, и хотим в течение ближайших семи лет выйти на позиции одного из самых благоустроенных городов России. «Чистый город» — это больше чем программа, я уверен, что чистота дорог и улиц отразится и чистотой в душе горожан.

— *Что происходит сегодня в развитии городской инфраструктуры?*

— В соответствии со 131-м Федеральным законом, который вступил в действие с 1 января 2006 года, коммунальное хозяй-



ство и транспортное обслуживание населения отнесено к ведению муниципалитетов. Это вполне естественно, потому что именно транспорт и ЖКХ являются важнейшей инфраструктурной составляющей муниципального образования, как для государства система магистральных нефтепроводов, армия или железные дороги. Мы приняли решение оставить за собой блокирующие пакеты в значимых городских монополиях, а на остальной объем акций, через аукционы, привлечь частный капитал.

Активно работаем над изменениями в городском наземном транспорте: в период перестройки на транспорте возникли какие-то псевдорыночные отношения, когда 1500 автотранспортных средств принадлежат 250-ти с лишним частникам, при этом 18 предприятий контролируют 80 % перевозок, остальные же 230 занимаются неизвестно чем, без контроля за квалификацией, состоянием здоровья и режима труда водителей, при неудовлетворительном состоянии технической базы и транспортных средств... Маршрутная сеть формировалась стихийно, поэтому на наиболее востребованном направлении сконцентрировалось до 47 дублирующих маршрутов, а из некоторых микрорайонов люди выехать не могли. Мы заказали Санкт-Петербургскому «НИИПИ территориального развития и транспортной инфраструктуры» выполнение работ по оптимизации транспортной схемы города. Полгода шло изучение сложившейся схемы, формировалась концепция необходимых изменений. С предложениями были ознакомлены жители города, поступило и было проанализировано порядка 7 тыс. предложений, в концепцию были внесены





коррективы. На конкурсной основе были распределены маршруты, заданы новые стандарты транспортных средств. В город в ближайшее время должны поступить порядка 1000 автобусов, оснащенных двигателем стандарта Евро-3. Недавно поступила первая партия машин, я лично убедился в том, что это транспорт нового поколения: включили двигатель, в течение минуты подержали белый лист бумаги у выхлопной трубы: ни одного пятнышка копоти. Практически весь новый парк будет представлен низкопольными автобусами, которые удобны и пенсионерам, и инвалидам.

— Мы думали, что говоря о транспорте, Вы начнете с метрополитена...

— Казанцы уже активно пользуются метрополитеном и полюбили этот вид транспорта, и скоро, после пуска еще двух станций, часть пассажиров перейдет в метро с наземных маршрутов. Новые станции «Проспект Победы» и «Козья слобода» позволят связать густонаселенные райо-

ны города — Заречье и Горки — с центром города. Уверен, что реализация второго этапа строительства метро даст весьма значительный импульс для улучшения транспортного обслуживания населения, а пассажиропоток возрастет в несколько раз. По крайней мере, дальновидные коммерсанты уже сегодня начинают активно приобретать и развивать территории возле станций метро.

— Каковы перспективы развития внутренних водных путей?

— К сожалению, объемы перевозок водным транспортом сократились, хотя речное судоходство один из наиболее дешевых видов транспорта, а Россия и Татарстан не обделены водными артериями. Грех не использовать этот потенциал, тем более что в Республике не потеряны и судостроительные предприятия, способные производить сухогрузы, танкера, пассажирские речные суда. Думаю, что скоро водный транспорт тоже покажет положительную динамику развития. Но для этого необходима поддержка феде-

рального центра — хотя в стороне мы не будем, одним нам не справиться. По мере возвращения российской экономики «с головы на ноги», не сомневаюсь, развитие водного транспорта возобновится. Равно как авиации и железных дорог.

— Будете ли выводить за черту города промышленные предприятия? Для некоторых заводов переезд становится смертельным из-за коварного кадрового вопроса: люди не хотят ехать на работу даже на полчаса дольше...

— Искусственно «выдавливает» из города мы никого не будем, потому что промышленность обеспечивает горожан работой, а мы работаем в первую очередь для жителей. Есть немного примеров, когда заводы неконкурентоспособны, и для их возрождения необходимо радикально обновить производство, а средств для этого, кроме как использовать потенциал территории, нет. Например, одна из кондитерских фабрик города, думаю, могла бы возродиться на новом уровне, продав свою территорию и направив средства в приобретение современных технологий. Но и в этом, и во всех других случаях такие решения должны принимать сами предприятия, исходя из логики рынка, без подталкивания с нашей стороны. Каким бы кампаниям по выселению форсировать мы не собираемся.

— Что пожелаете строительному бизнесу в преддверии профессионального праздника — Дня Строителя?

— Хотелось бы, чтобы возродили свой потенциал строительные и монтажные организации, ориентированные на крупную промышленность, на строительство нефтехимических мощностей, металлургии, атомных электростанций. Стройиндустрия должна как минимум не уступать той, что была в Советском Союзе — без нее развитие экономики России невозможно. ●



Первое российское метро: популярность растет с каждым днем...

Казанский метрополитен – первое российское метро. Именно так, потому что основа всех остальных метрополитенов заложена во времена СССР. Если не развал Союза, жители Казани спустились бы в метро, наверное, в конце восьмидесятых: появившееся на свет в 1979 году дитя не знало ни того факта, что является миллионным жителем татарской столицы, ни что дает городу право на строительство метрополитена. Впрочем, необходимость метро в городе была обоснована года за три до этого события...



В середине 1980-х была разработана комплексная транспортная схема, предусматривающая строительство метро, были начаты изыскания, разработка ТЭО. Но вскоре «пошел процесс» перестройки, а процесс развития метро замер... Впрочем, нужно знать жителей Татарстана: проектные работы не прекратились, равно как и борьба за финансирование. Метро от-

стаивали и Президент Республики Минтимер Шаймиев, и руководители города – и решение было принято лично Первым Президентом РФ. Произошло это в 1996, предвыборном, году... После чего, в постоянной борьбе за финансы, сроки, объемы, к 2005 году – тысячелетнему юбилею города – была реализована первая очередь проекта, поставившего Казань в ряд «метрогородов».

Наш собеседник, Асфан Галямич Галявов, в течение длительного времени возглавлял Казгорэлектротранс, затем, с 2004 года, стал главой созданного метрополитена. В 2006 году управление метрополитеном и наземным городским электротранспортом были объединены, поэтому график работы у нашего собеседника сегодня весьма насыщенный. Но, несмотря на это, генеральный директор МУП «Метроэлектротранс» Асфан Галямич Галявов нашел время для беседы с нашим корреспондентом...

– *Асфан Галямич, в Казани действует интересная организационная схема, когда весь электротранспорт города координируется единой организацией. Какова эффективность этого решения?*



– Действительно, в 2006 году было принято решение об объединении функций наземного и подземного городского электротранспорта в рамках единой организации, МУП «Метроэлектротранс». Итоговый подсчет показал, что прямой экономический эффект от этого составляет до 90 млн. руб. в год – эти средства мы можем направить на развитие транспорта города, повысить благосостояние коллектива: средняя заработная плата по итогам 2006 года на предприятии выросла на 37 процентов. Появилась возможность объединить технические службы, которые выполняют схожие функции – которые, на земле или под землей, имеют немало общего. Общая численность работников сократилась на 12 процентов и составляет в настоящее время около 3800 человек. Кроме того, мы получили возможность согласованно развивать различные виды электротранспорта, концентрировать, при необходимости, материальные ресурсы. Обратите внимание, тариф на проезд в городском электротранспорте – 8 рублей, и повышений пока не ожидается.

– *Продолжается ли, вместе с развитием метро, развитие и наземного транспорта?*

– Сравните: в парке предприятия насчитывается примерно 250 трамваев, примерно 200 троллейбусов, и 5 четырехвагонных поездов метро. В 2006 году появился новый троллейбусный маршрут №18, для чего нам пришлось проложить за свой счет линии по улице Чистопольской и проспекту Амирхана. Удлинились маршруты №6 и №9. Появился трамвай



№22, открылась новая троллейбусная линия по улице Московской. В этом году главное нововведение — троллейбусная линия по новой дороге рядом с конноспортивным комплексом «Казань». Кроме того, планируется продлить троллейбусную линию по проспекту Амирхана, пустить троллейбусы по улице Чуйкова.

В общей сложности доходы от пассажирских перевозок в минувшем году выросли на 13 процентов и составили 358,4 миллиона рублей, еще 115 миллионов рублей было получено предприятием из иных источников. Главный итог 2006 года в том, что предприятие нормально работало, получив всего 30 миллионов рублей дотаций, тогда как в прежние годы этот показатель достигал 300 миллионов рублей.

— **Насколько «верхнему транспорту» помогает «подземка»?**

— Строительная длина первого пускового участка (включая съезд в депо) составляет 8 с небольшим км, эксплуатационная длина — 7 км. Проезд по первому участку из пяти станций Кремлевская — Горки занимает 8-9 минут. Интервал движения трех-четырех 4-вагонных поездов составляет 6—7 минут, но при необходимости может быть доведен до 4—5 минут, а длина поезда — до 5 вагонов. Средний суточный пассажиропоток составляет 72,8 тысяч расчетный, около 16 тысяч за время работы, и до 25 тысяч по выходным дням и в дни сложных погодных условий — сильной жары или, напротив, мороза. Максимально за сутки участок может перевезти 288 тысяч пассажиров, хотя на практике пока достигнут уровень потока в 73 тысячи. Расчетный годовой пассажиропоток — 84,3 миллиона, хотя реальный пока ниже. Средняя длина одной поездки пассажира — 5,6 километра. Время работы метрополитена — с 6-00 утра до 23-00 ночи, при необходимости может быть установлено с 5-00 до 24-00.

Однако с предстоящим пуском второго участка картина, как мы ожидаем, существенно изменится. Второй пусковой участок составляют станции «Проспект Победы», следующая за станцией «Горки», и «Козья слобода», следующая за «Кремлевской». Проезд по линии, в которой будет уже семь станций, займет 12-13 минут. Строительная длина второго пускового участка составляет 3,7 километра, эксплуатационная длина — 3,35 километра — таким образом, общая эксплуатационная длина линии возрастает до 10,36 километров. Мы ожидаем, что благодаря пуску новых станций пассажиропоток возрастет в среднем до 190 тыс. человек в сутки, с максимумом в 302 тыс. человек в сутки, и до 220 миллионов человек в год. Интервал движения четырехвагонных поездов будет сокращен до 3-х минут в часы пик, и до



5-ти минут в остальное время. Средняя же длина одной поездки пассажира увеличится, по нашим расчетам, до 8,7 км. И это лишь ближайшая перспектива — по планам, первая линия метро будет прирастать станциями и дальше — следом за «Козьей слободой» появятся «Московская», «Транзитный вокзал» и «Заводская», а в перспективе, возможно, линия будет продлена до Горок, и полная длина составит более 17 км. Общая же схема развития линий нашего метрополитена включает три линии обычного метро общей протяженностью почти 44 километров. Уверен, что перспектива развития пассажирского транспорта Казани связана именно с развитием метрополитена.

— **Где и как лягут новые линии?**

— Вторая «Вокзальная» линия, девять станций, начнется на главном железнодорожном вокзале, пройдет через улицы Татарстан, площадь Тукая, улицы Карла Маркса, Ершова, Кутуя, через территорию старого аэропорта и завершится в Азино. Строительная длина второй линии — 12,6 километра. Третья «Приволжско-Савиновская» метро соединит промзоны Северо-Западную (Московского района) и Южную (Приволжского района). Она будет иметь 11 станций, длину — 14,2 км. Затем эта линия через посёлок Левченко и вертолетостроительный комплекс может быть достроена до «Оргсинтеза». Пересадочные комплексы планируются на площади Тукая, в Суконной слободе, на пересечении улиц Карла Маркса и Горького, на улице Декабристов у Московского рынка. Схема позволит пересечь город максимум с одной пересадкой. Среди станций и перегонов линий метрополитена предполагаются не только тоннельные, но и наземные, а также эстакадные участки. В настоящее время построено первое депо метropоездов — в районе Танкодрома,



бывшей ВДНХ. строится силами треста «Казтрансстрой» по архитектурному проекту института «Казгражданпроект» и техническому рабочему проекту института «Минскметропроект». По окончании строительства второй и третьей линий, для них запланировано построить отдельные электродепо — в Азино и у Оргсинтеза. Возможно, что в перспективе схема городского электротранспорта будет дополнена и «легким метро» — целесообразность такого решения покажет время и финансирование.

— **Какова сегодня динамика изменения пассажиропотока в Казани?**

— Популярность метро растет с каждым днем — об этом можно судить по ежедневному нарастанию числа пассажиров. Однако, как я отметил, нагрузка метрополитена еще не достигла возможной — по крайней мере, сопоставимой с пассажиропотоком в крупных городах. Когда к первой ветке метро добавятся еще две станции, мы сократим интервал между поездами до трех — четырех минут, а также увеличим скорость движения.

— **Опираясь на полученный опыт эксплуатации, как оцениваете уровень технического оснащения метрополитена Казани?**

— Можно с уверенностью сказать, что второго такого метро по уровню оснащения в России пока нет. Технические средства и системы, примененные здесь, только начинают внедряться даже на крупнейших метрополитенах страны — в Москве, Петербурге. Это касается системы движения, систем безопасности, противопожарных — изначально внедрены наиболее современные решения.

— **Возникли ли сложности с набором обслуживающего персонала, в том числе на наиболее ответственные позиции — машинистов?**



— Нам повезло в том плане, что активный набор специалистов совпал с желанием многих наших соотечественников из восточных республик бывшего СССР найти работу в России. Немало приехало и специалистов в обслуживании метрополитенов. Как следствие, нехватки кадров мы не почувствовали. В том числе приехало немало и опытных машинистов. Также хорошим кадровым резервом для нас стали железнодорожники — мы, создав учебный центр, провели переподготовку для желающих перейти к нам. Машинисты прошли практику в Санкт-Петербурге. Сейчас штат практически заполнен, и желающих устроиться на метрополитен немало. По меркам городской экономики, мы обеспечиваем неплохую и, главное, стабильную зарплату, социальные гарантии. Такие задачи, как обслуживание подвижного состава, решаются в настоящее время в том числе за счет гарантийного обслуживания со стороны

поставщиков — действует пятилетняя гарантия.

— **Не испытал ли новый вид городского транспорта проблем с энергообеспечением?**

— Нам были предоставлены необходимые лимиты электроэнергии, но должен отметить и еще один фактор. В казанском метрополитене применяется целый комплекс технических решений, способствующих энергосбережению. Во-первых, это самая современная тяговая подстанция, обеспечивающая минимальный уровень потерь. Во-вторых, асинхронные электродвигатели подвижного состава, обеспечивающие экономию энергии примерно на треть по сравнению с обычными приводами. В-третьих, внедрены системы автоматизации управления освещением: всегда сохраняется проблема «человеческого фактора», когда свет за собой не гасится. Вы, наверное, обратили внимание на некоторые «мелочи»: даже в лифте, когда из него выходишь, свет гаснет. Это — сознательная техническая политика, направленная на снижение энергетических издержек. Однако считать, что все благополучно, мы не можем — пока не хватает средств на ремонт дорогостоящего оборудования тяговых подстанций и кабельных сетей наземного электротранспорта. Три тяговые подстанции в центре города находятся в крайне плохом состоянии и не соответствуют нашим требованиям. Пока лишь по мере необходимости ремонтируются и кабельные сети. Надеюсь, что по мере роста благосостояния и повышения рентабельности нашей деятельности мы сможем планомерно решить и эти проблемы. ●



ОАО «Институт «Казгражданпроект»

Проектирование во всех аспектах





420012, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Достоевского, 35/10
тел.: 8 (843)236-03-98

Казгражданпроект: проектирование во всех аспектах

В семье «Гражданпроектов» этот институт занимает необычное место. «Казгражданпроект» фактически выступает в качестве комплексной проектной организации, охватывающей полный комплекс аспектов развития городской территории — от генерального планирования до конкретных проектов, включая координацию таких вопросов, как проектирование метрополитена, вынос промзон, планирование развития территорий на перспективу десятилетий. Наши собеседники — генеральный директор ОАО «Институт «Казгражданпроект» М. А. КАФИАТУЛЛИН, и главный архитектор института А. Р. ГИЛЯЗЕДИНОВ

— *Марат Абдуллович, какова сегодня ситуация с разработкой генплана развития города? Каким образом генплан развития Казани гармонизирован с республиканским и федеральными планами развития?*

— В настоящее время генеральный план развития Казани проходит согласования и корректировки со стороны всех участников инвестиционного процесса — эти процедуры мы надеемся пройти к концу года и вынести новый Генплан на утверждение в Росстрой. Именно сейчас, на этапе согласований, происходит учет и городских, и республиканских интересов. Определяются границы города, новые параметры межевания — это очень важно с точки зрения развития территории. Некоторые вопросы будут вынесены на референдум — хотя это процедура хлопотная и длительная, но необходимая. Разработка республиканского плана развития выполняется нашими коллегами из института «Татинвестгражданпроект» — территориальной проектной организации Татарстана, с которой мы тесно сотрудничаем в вопросах согласования планов. Также мы наладили плотное взаимодействие со всеми участниками земельных отношений, особенно в ситуациях, когда статус территорий должен меняться. Это, например, касается территорий, принадлежащих в настоящее время организациям Министерства обороны: они являются ценным резервом развития, но пока не вовлечены в земельный оборот, хотя свое значение для испытаний вооружения потеряли. Схему развития внешнего транспорта согласовываем с Министерством транспорта РФ, вопросы ГО и ЧС — с Министерством по чрезвычайным ситуациям, и так далее. Что же касается сугубо институтских задач, то мы, как городской проектный институт, ведем весь комплекс работ по развитию территории Казани, обеспечивая выполнение инициированных на уровне республиканского и городского руководства программ. Так, наш институт выступил одним из разработчиков известной программы ликвидации ветхого жилья в городе — до 80 % объема проектных работ были выполнены нашими силами, и благодаря этому новое жилье



получили более 150 тыс. жителей, а на карте города появились целые новые районы. Проектируем крупнопанельные здания, но и выполняем проекты кирпичных и монолитно-каркасных зданий.

— *Насколько учитывается сегодня историческая специфика центра города?*

— В свое время, когда в СССР шел буквально натиск крупнопанельной технологии, городские архитекторы смогли отстоять исторический центр, не пустив на его территорию крупнопанельное домостроение. И затем застройка в историческом центре жестко регулировалась городскими властями. И в действующем, и в перспективном генплане определены охранные зоны, где строительство недопустимо. Учитываются и видовые аспекты — некоторые исторически значимые панорамы, являющиеся архитектурными ансамблями, не допускают вторжения высотной застройки, что также учитывается при рассмотрении инвестиционных проектов.

— *Интересно, что «Казгражданпроект» принимает участие и в работах по объектам транспортной инфраструктуры. Это следствие «перестроечных бурь», когда произошло перемешивание функций различных институтов, или естественное развитие института?*

— Беды всех сегодняшних «представительских» городов имеют примерно одинаковые корни. Генеральный план, благодаря которому был создан исторический центр Казани, был утвержден императрицей Екатериной II, с размахом того времени — улицы шириной в 33 сажени, соответствующей высоты застройка. Но если для гужевого транспорта и той численности населения этого было более чем достаточно, то для сегодняшней Казани — нет. Город развивается, но центральная часть не в состоянии обеспечить движение наземного транспорта. Между тем, получают развитие новые районы, население стало более подвижным в транспортном отношении. Вот и получается, что вопросы сохранения центра, развития новых городских территорий, развитие новых видов транспорта, а также энергетика и промышленность связываются в единый узел проблем, который разрешается в нашем институте. Уже частично реализован проект малого транспортного кольца, которое



позволит существенно улучшить ситуацию в центре, не разрушив его, но избавив от транзитного транспорта. В конце лета будет завершено строительство второй очереди большого моста, и по нему откроется трехполосное движение в обе стороны. Прорабатывается вопрос развития железнодорожного узла, метро.

— Вероятно, по этой же причине институту выпали функции генерального подрядчика на строительстве метрополитена?

— Оценка параметров метро, развития территорий при станциях должна происходить без отрыва от переработки схем развития наземного транспорта. Сеть маршрутных такси, возникшая еще до строительства метро, на определенный момент решила проблему пассажирских перевозок в городе, но сегодня пассажиропоток трансформируется в соответствии с новыми возможностями, которые предоставляет метрополитен. Жители нашего города не сразу привыкли к метро, но на это нужно время. Другая причина решения, что именно нам были доверены функции генерального проектировщика, в следующем. Подрядчик отвечает за качество строймонтажных работ в течение пяти лет. Однако проектный институт несет ответственность за построенное по его проекту в течение полувека. Как следствие, именно территориальный институт, насчитывающий не одно десятилетие истории, и был выбран для функций координации различных проектных организаций, авторского надзора, контроля. Мы выполняли не только выпуск проектной документации, но вели геологический и строительный надзор за строительством, контролировали необходимые скрытые работы. Впрочем, основной профиль нашей работы — это все-таки гражданское строительство.

— Может ли этот опыт быть востребован за территорией города и Республики?

— Мы работаем и по заказу других городов, и рассматриваем поступающие предложения. К сожалению, далеко не все «Гражданпроекты» сохранили свой потенциал в том же объеме, как это удалось нашему институту. В некоторых, ранее сопоставимых с нами организациях осталось не более двух десятков человек. Однако мы с осторожностью принимаемся за разработку проектов для удаленных территорий, потому что большие затраты возникают из-за командировочных расходов, не говоря о потерях времени на переезды специалистов. Поэтому к выполнению работ за пределами республики подходим избирательно.

— Каким образом обстоит дело с кадрами в институте?

— Сегодня наша численность составляет порядка 400 человек, и, вместе с хорошей технической вооруженностью, мы имеем возможность выдавать весьма значительный объем проектной документации. Институт сохранился во многом потому, что никогда не останавливал работу с молодежью, невзирая на объективные сложности. Какие бы трудности мы не испытывали, ни разу не задержали заработную плату — хотя порой ее было недостаточно. И основная часть нашего коллектива, пройдя все трудности, знает, что наш институт надежнее, чем иные небольшие компании, имеющие возможность платить зарплату выше, но не обладающие нашим опытом и наработками. Молодежь, как правило, определяется со своей профессиональной судьбой быстро — мы сразу видим тех, кто пришел «потолкаться» какое-то время, а кто намерен долго и кропотливо осваивать профессию.

Разговор мы продолжили с главным архитектором института, А. Р. Гилязетдиновым, ранее проработавшим длительное время на должности главного архитектора города Казани.

— Предполагается ли в настоящее время и в перспективе какое-либо изменение функций городских территорий? В частности, вынос промышленных площадок, создание новых селитебных территорий?



— В городе есть немало успешно действующих предприятий, которые обеспечивают занятость населения и наполнение бюджета, поэтому, за редкими исключениями, нет никакой необходимости планировать их ликвидацию или перенос. Город и дальше будет развиваться в том числе как научный и промышленный центр — для этого мы обладаем уникальными транспортными возможностями, находимся на слиянии мощных водных артерий, имеется развитая железнодорожная и автомобильная инфраструктура. Может быть, в перспективе будет перепрофилирован грузовой речной порт города, который сегодня занимает перспективную береговую территорию, но пока недостаточно увязан с другими видами транспорта. Однако это вопрос перспективы, и пока, в расчетном сроке, эта задача не рассматривается.

Некоторое время обсуждалась идея развития территории как системы городов-спутников, однако она была оставлена — выгоднее и целесообразнее развивать город в имеющихся границах, это упрощает задачи по развитию транспортных и коммунальных коммуникаций. Определенные изменения коснутся земель федеральных ведомств, таких, как упомянутый М. А. Кафиатуллинским полигон Министерства обороны — его площадь обеспечит город резервами территориального развития на годы вперед.

— Нехватка каких ресурсов сегодня или в перспективе будет сдерживать развитие города?

— В перспективе, возможно, станет актуальной проблема водоснабжения: мощностей имеющегося волжского водозабора не хватает, и, возможно, придется развивать так называемый Столбищенский подземный водозабор. Другая возможная проблема в перспективе — это отсутствие очистных сооружений, а также естественных водоемов, которые могли бы стать основой для создания очистных систем, без ущерба для природы. Не исключено, что система очистных сооружений будет, в перспективе, вынесена на несколько десятков км. Республика и город достаточно обеспечены газом, однако мы начинаем испытывать дефицит электроэнергии и теплоснабжения. Если с теплом, благодаря нескольким мощным ТЭЦ, город все же обеспечен, то вырабатываемой на них электроэнергии недостаточно. Внешний источник энергоснабжения города — это Заинская ГРЭС, от которой Казань запитана единственной высоковольтной ЛЭП. Учитывая отрицательный опыт энергетической аварии в Москве, необходимо «закольцевать» энергосистему города, построив вторую высоковольтную ЛЭП от другого мощного независимого источника. Этот вопрос прорабатывается на уровне РАО «ЕЭС России».

— Благодарим за интересную беседу. Желаем процветания институту и городу!

«Казметрострой». Мечта, которая осуществилась

Наш собеседник — Почетный транспортный строитель РФ начальник МУП «Казметрострой» Марат Мулахмедович РАХИМОВ родился в 1955 г. В 1977-м окончил Новосибирский институт инженеров железнодорожного транспорта, в 1980–1986 гг. участвовал в строительстве метрополитена в Ташкенте, а затем, до 1997 г., — в строительстве БАМа. Так что к сложностям ему не привыкать: двенадцать тысяч человек, 150 различных организаций, 8 горнопроходческих комплексов, и все это под пристальным вниманием руководства города, республики и государства — такова кульминация строительства первого пускового комплекса Казанского метрополитена... Сейчас работы поменьше, но тоже хватает.



— *Марат Мулахмедович, через какие испытания пролегла Ваша долгая дорога в «Казметрострой»?*

— Первая крупная стройка, в которой я принимал участие, — метрополитен в Ташкенте, где я прошел от рядовых должностей до начальника участка. В 1986 г. активизировалось строительство БАМа, и я получил вызов на должность горного мастера, затем стал начальником ПТО, а еще через некоторое время — главным инженером тоннельного отряда в составе «Бамтоннельстроя». 16 июля 1988 г. оказался первым избранным от коллектива начальником тоннельного отряда — в возрасте 32 года. Помню то бремя ответственности, которое легло на плечи, — коллектив в 700 человек, проходка Северо-Муйского тоннеля, причем той самой знаменитой 4-й зоны: кто знает, тот поймет, почему «той самой» и знаменитой... Распад СССР пережить на БАМе было втрое тяжелее. В городах инженеры и рабочие могли, как говорится, разбежаться и «торговать сигаретами», но куда разбежишься, если кругом тайга на тысячи километров, а надо обеспечить три поселка, где жители, больницы, школы, дети? Пришлось выживать — вели «менювую торговлю» с местными охотниками, орга-

низовали бригады рыбаков из тоннельных рабочих. Построили свинарник, снабжали дефицитной свиной детскими сады... Продержались до момента, когда возобновилось строительство Северо-Муйского тоннеля. За это время оптимизировали структуру, объединив несколько тоннельных отрядов в один, наметили новые направления работы. Однажды, впервые после перерыва, вырвался в Москву начала 1990-х и помню то чувство безысходности — пронзительный ветер, какой-то мусор, наряды милиции с автоматами, с собаками... Но впечатление скоро прошло: товарищеские отношения в узком кругу профессионалов — подземных строителей — помогли нам приспособиться к новому времени. Неудивительно, что сегодня вокруг оставшейся БАМовской команды в несколько сотен человек выросли многотысячные коллективы.

В 1996 г. я получил предложение возглавить создаваемый «Казметрострой», и 17 марта 1997 г. состоялось рождение нового коллектива. Так что весной этого года мы отметили 10-летие. Строить новую организацию, несмотря на опыт и помощь руководства республики и города, было непросто — еще сказывались финансовые трудности, некоторые партнеры с нами рассчитывались даже валенками. Но помогала мечта о больших стройках. Знаете, в «Ленметрогипротрансе» много лет разрабатывался проект тоннеля через Берингов пролив? Я еще на БАМе был уверен, что следующей моей стройкой будет именно тоннель, который соединит Евразию и Америку. Но от той мечты я отказался ради Казанского метрополитена, и сегодня не жалею.

— *Как был решен вопрос с жильем?*

— Первый взнос города в эту проблему — предоставленная служебная квартира на семь человек. Затем в сводной смете стройки появилась строчка на финансирование жилья для специалистов, приглашенных на строительство метрополитена. По мере роста организации этих целевых денег стало не хватать, но мы уже набирали обороты и

в партнерстве с местными строительными компаниями начали строительство по долевым схеме. Рассчитывались деньгами, услугами, изделиями возникшего в составе «Казметростроя» завода ЖБИ. За первую сбойку получили премию от мэра г. Казани — 15 квартир. А специальной программы по жилью практически не было... Впрочем, сегодня, когда нужны специалисты, я вынужден продумывать и вопрос жилья — в частности, служебная 4-комнатная квартира ждет сегодня молодых специалистов-маркшейдеров из Иркутска и Тулы. Хотя зарплата, по меркам города, немалая (порядка 20 тыс. руб.), за счет местных работников мы можем закрыть далеко не все необходимые нам позиции.

— *Как была выстроена стратегия развития?*

— Мы изначально поняли, что в условиях «рискованного финансирования» стратегия должна быть не в росте численности, а в создании компактного и квалифицированного коллектива, способного координировать работу ряда организаций. Это было несложно: опытные тоннельные строители обладают очень широкой квалификацией, от общестроительных и отделочных работ до узкопрофессиональных навыков — вплоть до работы со взрывчатыми веществами. Также создали мощный завод по изготовлению тоннельной обделки. Была организована автобаза, приобретен парк самосвалов, миксеров, другой строительной техники. На строительство пускового комплекса были приглашены тоннельные строители со всей России — Москвы, Петербурга, стран бывшего СССР. Возник коллектив с огромным потенциалом — мы одновременно вели проходку восемью щитами, до 980 м в месяц. Здесь потрудились порядка 12 тыс. человек из 150 организаций. Когда основной объем был выполнен и работы продолжились в меньшем масштабе, мы продолжили своими силами.

Сегодня у нас работает два проходческих участка, они ведут строительство двух новых станций метро. Первой будет сдана станция «Перспект Победы», затем на юге города

— «Козья Слобода». Жаль, что Казань проиграла право на проведение Универсиады 2011 года — уверен, что это международное событие позволило бы нам вновь развернуть большой фронт по строительству второй запланированной линии «Вокзальная», которая позволит подхватить пассажиров с вокзала и освободить от наземного транспорта центр города.

Впрочем, стройка не остановлена: мы планомерно наращиваем первую линию, идут проходческие работы и сооружение станционных комплексов. В этом году из бюджета республики на метростроение выделено порядка 1 млрд. руб., ожидается дальнейшее финансирование. Строительство метро находится под неустанным наблюдением мэра города и Законодательного собрания, где я являюсь депутатом. Кстати, по моему настоянию программа строительства метро нашла отражение в программных документах и находится на контроле.

Планы по строительству метро в городе есть. Первоначально предполагалось строительство линий, которые должны были связать «спальные» районы города и крупные промышленные районы — особенно район Авиастроительного завода, Оргсинтеза, объединения «Тасма». Однако за время рынка получили развитие другие территории, а предприятия существенно уменьшили численность. Неудивительно, что и планы корректируются. В ходе недавнего совещания у мэра города И. Р. Метшина была озвучена концепция — создать как бы кольцо подземных магистралей, обеспечив транспортную связь Проспекта Победы, через массив Горки, и, пройдя под Казанкой, выйти на Козью Слободу. Это позволит решить транспортную проблему города, вытянутого вдоль, следствием чего являются неизбежные трудности с наземными коммуникациями.

— Интересно, что пока еще метро недозагружено... Может быть, не хватает наземных транспортных коммуникаций — они сложились в «доместро-строевскую» эпоху города, сами по себе, и не успели получить «привязку» к метрополитену?

— Понимаете, сейчас маршруты наземного транспорта действительно успели сложиться и стали привычными, и люди не сразу отвыкают от них: человек выходит заранее, садится в маршрутку, ему тепло, он едет и дремлет... Хотя в пробках теряется время, экология города ухудшается, растет нагрузка на улицы. Думаю, что единая политика в сфере пассажирского транспорта позволит изменить ситуацию — недопустимо, чтобы в пассажирских перевозках царил



«дикая конкуренция». Если маршруты городского транспорта, в том числе частного, будут сориентированы на станции метро, то пассажиропоток непременно трансформируется, перейдя в «подземку».

— Есть ли возможность, желание, потребность работать за пределами региона?

— Мы недавно посмеялись вот по какому поводу. Говорю одному из своих коллег: «Собирай чемодан, скоро в командировку». Он, с готовностью: «Когда»? То есть неважно даже, куда именно: тоннельные строители привыкли к дальним выездам. Мы сейчас временно перебросили один наш щит в Самару, уже в августе планируем завершить проходку перегонного тоннеля длиной 640 м. Поступают предложения из Киева, Нижнего Новгорода и даже от «ЗарубежТрансстрой» — принять участие в строительстве на Ближнем Востоке. Есть возможности поработать с одной из горнодобывающих компаний Уральского региона — на проходке стволов глубиной до 500 м. Но в целом хотелось бы трудиться в своем регионе. Впрочем, может быть, продолжим работу в Самаре — на строительстве канализационного коллектора. Для этого нам потребуется сравнительно небольшой щит диаметром 2,5 м — в дополнение к двум, имеющимся сегодня в нашем распоряжении. За счет оборотных средств такой комплекс нам не осилить — он стоит порядка 6 млн. евро, и сейчас мы рассматриваем возможности решения этого вопроса. Может быть, партнерство с другими предприятиями или кредитная схема.

— А что за щиты у вас сегодня?

— В Самару отправлен тоннелепроходческий комплекс «Сююмбике» производства LOVAT. С помощью этой машины построены тоннели первой очереди — правый и левый перегонные тоннели от станции «Суконная Слобода» до станции «Площадь Тукая» — по 1185 м каждый, левый перегонный тоннель от

станции «Площадь Тукая» до «Кремлевской» — 1249 м и правый перегонный тоннель от «Суконной Слободы» до «Аметьево» — 1890 м. Диаметр щита составляет 5,78 м, скорость проходки — порядка 250 м в месяц.

Другой проходческий комплекс, «Алтынчэч», диаметром 5,89 м произведен во Франции предприятием NFM WIRTH Group. С помощью этого щита был построен правый перегонный тоннель со станции «Кремлевская» до станции «Площадь Тукая», и в настоящее время этот комплекс ведет проходку тоннеля от «Кремлевской» до новой станции «Козья Слобода» — длиной 2272 м. Проходка идет на глубине 30 м ниже русла Казанки. Грунтовые условия очень сложные, как всегда в поймах больших рек, но оба комплекса позволяют компенсировать давление горных пород и работать быстро и одновременно безопасно.

— Развитие Москвы, а также малопомалу и Петербурга показывает, что подземное строительство становится актуальным и для автомагистралей, и для торговых комплексов. Каковы перспективы этой работы?

— Наши щиты по диаметру предназначены для строительства метротоннелей. Однако автодорожные тоннели мы могли бы строить открытым способом — так, как построены практически все станции метрополитена. В нашем распоряжении, как я отметил, есть большой парк автотехники, завод ЖБИ, бетононасосы и пр. Есть и мощные краны — Liebherr на 160 т, КАТО на 50 т. Имеется мощный вибропогружатель — с его помощью мы в течение суток смонтировали 15 м шпунтовой стенки котлована. Думаю, что котлованы любой сложности нам по плечу. Ведь главное здесь даже не столько техника, сколько люди, а также налаженные партнерские связи.

— Спасибо за интересную беседу и красивое метро.

Отражая мировую тенденцию и опираясь на личное мужество

Производство лифтов — дело хлопотное и капиталоемкое, особенно если пытаться создать завод полного цикла и делать лифт самостоятельно, от крепежа до троса... Но если использовать информационные и транспортные возможности сегодняшней экономики, отсутствие «железного занавеса», гибкость конструкторских и информационных технологий, а также собственные интеллектуальные ресурсы и организаторские способности, то задача становится решаемой. Пример тому — предприятие «ТатМЭЛ-Лифт», возникшее в г. Елабуге Республики Татарстан в результате совместных усилий московского завода «МЭЛ», московских предприятий «Умный город» и ЗАО «АК-Лифт».

Возглавляет завод «ТатМЭЛ-Лифт» Закир Рзаевич БАБАЕВ, давний знакомый и собеседник нашей редакции. Первый раз мы посетили его компанию «Умный город» в подмосковном Протвино в 2004 г. Для тех, кто не знаком со спецификой этого населенного пункта, поясним: Протвино — одна из столиц мировой науки, место, где расположен Институт физики высоких энергий, в котором наш собеседник немало проработал на высоких должностях. Затем, когда востребованными оказались не столько теоретические, сколько прикладные задачи, З. Р. Бабаев организовал предприятие, поставившее себе целью решение прикладных задач — создание системы диспетчеризации инженерных систем, в том числе лифтов. А затем благодаря союзу с московским лифтовым заводом «МЭЛ» на карте страны возникло новое сборочное лифтовое производство, которое наш собеседник и возглавил.

— В настоящее время мы достигли основной цели, которую ставили в бизнес-плане: в Елабуге создано и начало функционировать предприятие по сборке лифтов нового поколения разработки ОАО «МЭЛ». Основную часть комплектующих мы привозим из ОАО «МЭЛ» и часть изготавливаем сами на месте. В настоящее время собираем до 50 лифтов в месяц, а потенциально готовы нарастить этот объем до 150 лифтов, при двукратном увеличении численности персонала. Думаю, что этот рост неизбежен, потому что регион Поволжья — это ряд развитых и продолжающих высотное строительство городов и одновременно немало действующих производственных предприятий. Разместить производство в Татарстане решили, потому что республика является перспективным заказчиком лифтового оборудования, основным потребителем нашей продукции на данный момент.

— *Закир Рзаевич, ракетчики и антикризисные управленцы знают, что наиболее ответственный и рискованный момент полета — это старт. Каковы были трудности старта?*



— Действительно, новое дело не обходится без трудностей. Основная из них — это инертность и недоверие к продукции нового предприятия. Строительные, монтажные организации, представители муниципальных властей привыкли ориентироваться на продукцию традиционных заводов лифтового оборудования, стремятся сохранить установившиеся связи с привычными производствами. Однако пробиваться нашей продукции помогает именно ее новизна и явная конкурентоспособность. Сравните сами: наш лифт потребляет примерно вдвое меньше электроэнергии, что оправдывается уже в течение двух лет эксплуатации. Наша безредукторная лебедка в пять раз легче традиционной — следовательно, существенно меньше трудозатраты на ее транспортировку и монтаж. Лифтовая кабина и все остальное оборудование теперь могут монтироваться не с помощью крана, как раньше, через незакрытое перекрытием окно лифтовой шахты, а внутри здания, когда кровельные ра-

боты уже выполнены. Это существенно облегчает производственные процессы, взаимодействие между строительной организацией и монтажниками лифта. К тому же цена на лифты остается на том же уровне, что и на старые модели. Две модели наших лебедок собственной конструкции уже утверждены Госгортехнадзором, готовятся еще две. Наличие цепочки модельного ряда лифтов позволит нам закрывать запрос всего рынка модернизации лифтов: емкость этого рынка в целом по стране составляет несколько сотен тысяч изделий.

— *Модернизация, в отличие от полной замены, приветствуется не всеми: с одной стороны, можно сэкономить, но с другой стороны — лифт становится не «новым», а всего лишь «хорошо отремонтированным»...*

— Полная замена лифта — мероприятие дорогостоящее, и не всегда в нем есть смысл: эксплуатация в разных регионах осуществлялась на разном уровне каче-

ства, и многие конструкции могут быть сохранены. Мы совместно с заводом «МЭЛ» подготовили программу модернизации лифтов. Каждый лифт проходит инженерное обследование, на основании которого заполняется дефектная карта: где нужно заменить подъемник, где кабину, где шахтные металлоконструкции. Такой подход позволяет экономить до 40% средств. К сожалению, пока не все регионы идут по пути модернизации, предпочитая ждать средства на полную замену. В качестве положительного примера можно назвать руководство Пермского края — благодаря совместному финансированию, на 70% из бюджета края и на 30% за счет муниципалитета, мы в прошлом году привели, таким образом, в порядок 34 лифта. В перспективе там же предполагается отремонтировать еще 150–190 лифтов.

К сожалению, пока на государственном уровне этот опыт не получил достаточной поддержки, хотя именно при таком подходе реформа жилищно-коммунального хозяйства окажется более реальной. На данный момент сложилась парадоксальная ситуация, что квартира имеет собственника, а водопровод, канализация, лифт, антенна не принадлежат никому. Логично отдать это хозяйство собственникам жилья, но сделать это можно, лишь предварительно приведя имущество в порядок. Именно программа модернизации позволит продолжить реформу коммунального хозяйства. А органы местного домового самоуправления, получив лифты в собственность, обеспечат более тщательный контроль за их сохранностью и качеством эксплуатации.

— Сложно ли будет достичь трехкратного роста, на который вы рассчитываете?

— Предприятие рассчитывает выйти на рынки ближайших регионов, соседствующих с Республикой Татарстан — это Самара, Пермь, Ульяновск, города Удмуртии. Думаю, что с развитием сбыта в эти регионы численность производственного персонала будет несложно увеличить. На основе существующего коллектива, собственными силами и с помощью завода «МЭЛ», мы можем провести обучение дополнительных работников. Так как квалифицированная рабочая сила здесь не в дефиците, мы вполне можем рассчитывать на рост численности. Кроме того, развитие производства будет заключаться и в освоении новых видов продукции. Сейчас на заводе действу-

ет два цеха — один по сборке лифтов, другой — по изготовлению лебедок, совместной разработки завода «МЭЛ» и Ф. А. Лячина.

— Как организован контроль качества на производстве?

— Среди лифтовых производств «МЭЛ» первым сертифицировал свою продукцию на соответствие стандарту ISO 2000, а также на стандарты отраслевой безопасности. Продукция фактически проходит двойной контроль качества — со стороны нашего собственного ОТК и со стороны ОТК московского производства, так как мы представляем модели их разработки. Таким образом, обеспечивается качественная сборка продукции.

— А каким образом организован монтаж лифтов? «Дотягивается» ли система обеспечения качества до монтажной операции?

— Мы были вынуждены создать собственный участок по монтажу, потому что наши лифты требуют особой аккуратности при сборке кабины, подгонке направляющих; нужно очень точно выставить углы лебедки, чтобы она не дребезжала при работе; определенные сложности связаны с настройкой электроники. Монтажные организации, привыкшие к монтажу традиционных лифтов старых конструкций, не обладают нужным опытом. Чтобы избежать недоразумений из-за некачественной сборки и монтажа, мы были вынуждены решать проблему монтажа самостоятельно. Но, кроме того, проводим и обучение для монтажных организаций, а также выездной шеф-монтаж, когда наш специалист руководит действиями персонала местной организации, одновременно обучая их монтажу новой конструкции.

— Вернемся к вопросу консервативного отношения к продукции нового предприятия — фактически сборочного производства по сравнению с заводом полного цикла. Это естественный путь эволюции в отрасли?

— В нашей стране есть два крупных лифтовых производства, и третье — на территории Белоруссии. Понятно, что основная доля рынка в России и сейчас, и в ближайшей перспективе будет принадлежать им. Но сложность развития такого рода предприятий состоит в том, что крупному конвейерному производству, рассчитанному на массовый выпуск серийной модели, трудно перестраивать ассортиментный ряд продукции в соответствии с требованиями рынка.

Сравните: в Турции, небольшой по сравнению с Россией стране, где мы были на технической экскурсии, действует порядка сотни лифтовых производств. Однако выяснилось, что под словом «завод» наши коллеги понимают сборочное производство с производительностью и 20, и 40, и 60 лифтов... Однако эти производства очень мобильны в вопросе изменения своих изделий. И наш завод отражает именно мировую тенденцию развития лифтовых производств. Поэтому думаю, что будущее — за предприятиями, которые способны обеспечить сборочные производства в городах, где востребована лифтовая техника, и отработать систему комплектации. В какой-то мере по этому пути развивается и наиболее технологичный рынок автомобильного производства, тогда как политика создания производственного гиганта, ориентированного на выпуск одной или нескольких моделей автомобиля, себя изживает.

— Закир Рзаевич, а что сегодня делает «Умный город»?

— Я продолжаю руководить этой компанией, сегодня она ведет работы по диспетчеризации в Костроме, Перми, Волгодонске, Грозном. Мы продолжаем развивать идеологию общегородской диспетчеризации всех систем ЖКХ. К сожалению, не везде удается продвигать нашу работу лично, во многом к этой работе сегодня подключились мои помощники и новые местные организации, работающие по тому же принципу. Приходится много перемещаться: дней десять работаю в Елабуге, несколько дней в Протвино, по нескольку дней — в городах, где внедряются наши системы. Учитывая мой не очень молодой возраст, пора получить звание «Заслуженный летчик».

Послесловие от редакции.

В марте 2005 г. Президент РФ В. В. Путин заметил, что предпринимателю в России нужно давать медаль «За личное мужество» — причем в момент регистрации нового предприятия. Пожалуй, к званию «Заслуженного летчика» наш собеседник заслуживает целый орден: за то дело, которое развивается в Елабуге...

**423600, Республика Татарстан,
г. Елабуга,
Московская ул., д. 197
Тел.: +7(85557)40827**

КАМАЗ: уверенность в гонке за лидерство

ОАО «КАМАЗ» представлен в двух классах грузовых автомобилей: автомобили полной массой 14–40 т и автомобили полной массой 8–14 тн. В 2006 году на рынке России ОАО «КАМАЗ» реализовано 31,7 тыс. автомобилей полной массой 14–40 т, и 0,8 тыс. среднетоннажных автомобилей полной массой 8–14 т. Российский рынок грузовых автомобилей в 2002–2006 годах характеризовался высокими темпами роста объемов продаж. Особенно активно продажи росли в 2006 году, когда объем рынка увеличился на 39,4%. Хотя производители постсоветского пространства уступили часть рынка иностранным брэндам, однако на общем фоне ОАО «КАМАЗ» удается сохранять лидирующую позицию на рынке, лишь незначительно снизив долю продаж. Сокращение на 1,2% доли ОАО «КАМАЗ» по сравнению с 2005 годом произошло в пользу роста доли импорта иномарок.

Грузовые автомобили полной массой 14-40 тонн. Несмотря на обостряющуюся конкуренцию, ОАО «КАМАЗ» сохраняет лидерство во всех сегментах российского рынка грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн, кроме магистральных седельных тягачей. В сегменте магистральных тягачей, занимающем порядка 37% российского рынка грузовых автомобилей, КАМАЗ представлен двумя моделями: КАМАЗ-5460 и КАМАЗ-6460. Для сохранения доли в данном сегменте планируется вывод на рынок магистрального седельного тягача КАМАЗ-5480. Во II-м квартале 2006 года начато серийное производство модернизированной модели КАМАЗ-5460М (КАМАЗ-5460-046-22 и КАМАЗ-5460-048-22) «Стайер». В 2006 году продано 123 магистральных седельных тягача этой марки. Кроме того, в 2006 году на рынок выведены новые продукты: автомобиль КАМАЗ-43255 (с двигателем Cummins); КАМАЗ-43261 (с более короткой базой); КАМАЗ-63505.

Продажи ОАО «КАМАЗ» существенно выросли во всех сегментах российского рынка, причем прирост был обеспечен за счет увеличения продаж спецтехники и шасси, а также самосвалов. Наибольший рост продаж в 2006 году наблюдался в сегменте спецтехники на базе шасси автомобилей КАМАЗ. Продажи в 2006 году выросли на 4,6 тыс. штук, или на 46,5%, достигнув объема 14,5 тыс. штук. В результате в структуре продаж ОАО «КАМАЗ» доля, приходящаяся на данный вид грузовой техники, увеличилась с 42% в 2005 году до 46% в 2006 году. ОАО «КАМАЗ» увеличило свою рыночную долю в сегменте шасси и специальной техники с 46,8% в 2005 году до 50,7% в 2006 году, то есть на 3,9%. Данному факту способствовали мероприятия по развитию продаж спецтехники. Привлечено 29 российских заводов спецтехники, которые ранее не изготавливали спецнадстройки на шасси автомобилей КАМАЗ, общее число партнеров — изготовителей спецтехники составило 46. На 384 увеличилось количество моделей сертифицированной спецтехники, выпускаемой на шасси автомобилей КАМАЗ, это на 160 больше, чем в прошлом году. Обновление коснулось всех видов автотехники. На Туймазинском заводе автобетоновозов налажено производство коробок отбора мощностей, уже освоены 3 их модели. На начало 2007 года насчитывается в общей сложности уже 1 354 модели спецавтотехники на базе шасси автомобилей КАМАЗ.

Грузовые автомобили полной массой 8-14 тонн. В соответствии с потребностями экономики происходит структурная перестройка парка грузовых автомобилей. Развитие малого предпринимательства приводит к смещению спроса в сегмент более легких грузовиков (менее 14 тонн). В результате замещения устаревших более тяжелых грузовиков легкими и среднетоннажными, происходит сдвиг в структуре парка коммерческих автомобилей в сторону более легких моделей. В 2006 году в ОАО «КАМАЗ» реализовало



в России 0,8 тыс. среднетоннажных автомобилей КАМАЗ-4308 грузоподъемностью 5 тонн, что на 0,4 тыс. автомобилей больше, чем в прошлом году. Доля ОАО «КАМАЗ» на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 8-14 тонн по итогам 2006 года составила 7,4% (в 2005 году 3,6%). Несмотря на усиливающуюся конкуренцию, сложившаяся ситуация оказалась для ОАО «КАМАЗ» благоприятной. Рост спроса на все типы автомобилей обусловил тенденцию интенсификации продаж, что в итоге обеспечило перевыполнение бизнес-плана.

Деятельность по продвижению продукции. ОАО «КАМАЗ» не только изготавливает и продает автотехнику, но и предлагает своим клиентам весь комплекс услуг по ее приобретению, сопровождению, гарантийному и сервисному обслуживанию, замене старых автомобилей на новые. Иными словами, «КАМАЗ» — это не только автомобиль, но целый пакет услуг, включая техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный период, финансовые услуги, консультационную поддержку партнера, обучение персонала, возможность покупки нового автомобиля в обмен на старый (Trade-in), оперативную поставку оригинальных запчастей.

Продукция ОАО «КАМАЗ» реализуется через фирменную сеть сервисного обслуживания, которая включает более 100 автоцентров. Кроме того, на договорной основе фирменный сервис обеспечивают независимые сервисные предприятия. В июле 2006 года в Казани открылся первый торгово-сервисный комплекс (ТСК) ОАО «КАМАЗ», что стало поворотной вехой развития товаропроводящей сети. Ведется строительство ТСК в Нижнем Новгороде и Кемерово, планируется строительство в Санкт-Петербурге, Новороссийске, Челябинске, Воронеже, подмосковном Ногинске. В конце 2005

года был разработан и утвержден стандарт дилера ОАО «КАМАЗ», который определяет требования к дилерам, порядок сертификации центров.

«Трейд ин». ОАО «КАМАЗ» реализует выгодную для владельцев устаревшего парка автомобилей КАМАЗ услугу — капитальный ремонт (модернизация) старых моделей с заменой (модернизацией) и обновлением основных узлов: рамы, кабины, силового агрегата по схеме «Трейд ин». В 2006 году по схеме «Трейд ин» в парках у различных потребителей обновлено 1066 единиц автомобильной техники КАМАЗ, это на 51% больше, чем в 2005 году. Продажи по схеме «Трейд ин» при условии их продвижения имеют высокий потенциал роста и выступают дополнительным стимулом для расширения клиентской базы за счет потребителей с ограниченными финансовыми возможностями.

Лизинг от производителя. «КАМАЗ» первым из российских автозаводов предложил лизинг от производителя. К 2006 году лизинговое направление твердо заняло свое место в системе сбыта продукции ОАО «КАМАЗ». Открыты филиалы ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ» в городах Москве, Казани, Краснодаре, Кемерово. Комплексный лизинговый продукт включает в себя все необходимые потребителю услуги: консультации, систему клиентского финансирования, сервисное сопровождение, модернизацию, замену и утилизацию автомобиля. Программы продаж реализуют 38 дилеров, покупатели могут получить лизинговые услуги в 42 точках.

Работа с администрациями и корпоративными клиентами. В 2006 году продолжилась работа с администрациями регионов — подписаны договоры с Пензенской, Рязанской, Омской, Кемеровской, Московской областями, Краснодарским краем, республикой Саха (Якутия), предусматривающие реализацию программ обновления автомобильной техники и обеспечения ее сопровождения на протяжении всего жизненного цикла.

В 2006 году увеличился объем продаж автомобилей КАМАЗ для Министерства обороны РФ на 28,8%, чему способствовало как увеличение ассигнований на оборону, так и широкий модельный ряд, удовлетворяющий спрос данного заказчика. В настоящее время в ОАО «КАМАЗ» ведутся разработки и испытания новых, более совершенных образцов армейских автомобилей для обеспечения потребностей Минобороны России.

Пассажирский транспорт. Особо следует отметить работу по развитию средств пассажирского транспорта. За 2006 год ГО ОАО «КАМАЗ» были созданы образцы, и в 2007 году будут запущены в производство автобусы второго поколения — автобусы на модернизированном шасси КАМАЗ-5297-15 с 60% низкопольностью (ступени передней и средней дверей на высоте 360 мм от дорожного полотна).

В настоящее время выпускается 8 основных моделей автобусов пяти классов: городские, пригородные, международные, в северном исполнении, туристические — на 20 различных комплектациях шасси КАМАЗ. Автобусы соответствуют экологическим стандартам Евро-2 и эксплуатируются более чем в 30 регионах СНГ. По заказу потребителя автобусы могут быть укомплектованы дизелями уровня Евро-3.

Изготовлены два опытных образца автобуса: городской автобус НЕФАЗ-5299-20-23 с двигателем КАМАЗ-740.31-240 и городской автобус НЕФАЗ-5299-30-23 с двигателем «Cummins». Городской автобус НЕФАЗ-5299-20-23 с двигателем КАМАЗ-740.31-240 демонстрировался на международной выставке «MIMS-2006» в г. Москва.

В 2006 году выполнены опытно-конструкторские работы по созданию низкопольных автобусов на шасси КАМАЗ-52974 (со 100% низкопольностью) большого класса. Изготовлен образец для предварительных испытаний на базе научно-технического центра ОАО «КАМАЗ».

В 2006 году закончены межведомственные приемочные испытания 2-х образцов автобусов на шасси КАМАЗ-5297-17 с газовым двигателем КАМАЗ-820.53-260 (пригородный автобус НефАЗ-5299-11-21 с КПП КАМАЗ-141 и городской автобус НефАЗ-5299-20-21 с ГМП «Voith»). Решением МВК пригородные автобусы НЕФАЗ-5299-11-21 рекомендованы к серийному производству.

Специалистами ведется наблюдение в эксплуатации за автобусами из числа опытно-промышленной партии автобусов дальнего следования НЕФАЗ-52991 (Турист) выпуска 2004-2005 годов. Реализуются мероприятия по их доводке.

Продукция нашла активный спрос в регионах. В июне 2007 года в Казани состоялась торжественная передача 20 больших городских автобусов НЕФАЗ Муниципальному унитарному предприятию ПАТП-2. Это — первая партия из 200 автобусов, которые ОАО «КАМАЗ» и его дочернее предприятие «НЕФАЗ» поставят городу в 2007 году по лизинговому контракту. Планируется, что объем договора будет расширен еще на 100 изделий. Размер первоначального лизингового платежа составил 10%. Остальные средства будут выплачиваться в течение пяти лет. Новые автобусы оснащены экономичным и надежным двигателем «Cummins» экологического класса Евро-3, что особенно важно для любого крупного города, где 63% всех вредных выбросов приходится на автотранспорт. Кроме того, Казань получает НЕФАЗы наилучшей комплектации, разработанной специально для столицы Республики. Автобусы полунизкопольные, вмещают более 100 человек и рассчитаны на гарантийный пробег до 100 тысяч км или 18 месяцев эксплуатации.

Основные цели на 2007 год: выполнение комплекса работ для обеспечения перехода с 01.01.2008 г. на выпуск автомобилей с двигателями Евро-3; расширение конкурентного присутствия в традиционных сегментах рынка и освоение новых; создание и освоение автомобильной техники, обладающей повышенными потребительскими свойствами и отвечающей специальным требованиям потребителей; повышение рентабельности и качества выпускаемой продукции; выполнение требований к безопасности автомобильной техники; Расширение номенклатуры и объема продаж продукции диверсификации потребителям России, стран СНГ и дальнего зарубежья

В 2007 году планируется усовершенствовать качество разработки новых автомобилей за счет внедрения современных методов проектирования, повысить качество комплектующих изделий, металлов и материалов через увеличение объема закупок у сертифицированных поставщиков, улучшить качество изготовления серийных автомобилей путем внедрения поточно-постовой технологии доводки продукции и других целевых программ, продолжить внедрение системы «бережливого производства».



Стать более динамичной, подвижной и управляемой структурой

Одну из статей о «Мостотресте», года три назад, мы озаглавили цитатой нашего собеседника — «Страстное желание изменяться». В 2006 году «Мостотрест» вступил в фазу активных преобразований, цель которых, по словам нового руководителя этой уникальной организации — добиться большей маневренности, управляемости, снизить зависимость от «слабых мест» российского мостового рынка. О развитии организации, а также о работе с «Мосметростроем» рассказывает В. Н. ВЛАСОВ, генеральный директор «Мостотреста», возглавивший организацию с 2006 года.

— Владимир Николаевич, в «Мостотресте» происходят изменения. Что именно меняется сегодня в компании?

— Прежде всего подчеркну, что «Мостотрест» по-прежнему одна из самых профессиональных и авторитетных организаций на рынке российского мостостроения, лидирующая в строительстве больших и внеклассных мостов. Предприятие обладает профессиональным коллективом и набором всего оборудования, которое позволяет решать самые амбициозные задачи. В 2006 году контрольный пакет акций «Мостотреста» был приобретен структурами, близкими к группе «Северстальтранс». После смены собственника была активизирована разработка новой стратегии треста для повышения эффективности его работы в современных условиях. В 2007 году значительную долю пакета организации приобрела группа Е4 — крупнейшее объединение в энергетическом строительстве, и работа по поиску новой стратегии приобрела еще более динамичный характер. Председателем Совета директоров 31 июля 2007 года был избран Михаил Абызов, создатель группы Е4.

На сегодняшний день акционеры не ставят перед «Мостотрестом» задачу получения операционной прибыли и срочной выплаты дивидендов — это обеспечивает нам возможность, даже в сегодняшнем сложном рынке,

заниматься развитием. Для этого, судя по тому, какие средства государство планирует направить в инфраструктурное строительство, имеются все возможности. Увеличив объем работ на профильном для «Мостотреста» рынке — мостостроении — мы планируем также выйти на новые для нас направления. Дело в том, что при всей значимости объемов мостового строительства, на этом рынке имеются определенные трудности. Так, это сложность ценообразования в мостостроительной отрасли, общеизвестные проблемы работы с бюджетными платежами, реальный уровень инфляции. Исходя из этого, мы вынуждены искать для себя и новые возможности по загрузке. Во-первых, это рынок строительства и реконструкции гидротехнических сооружений. Немалый опыт в данном направлении мы приобрели в ходе недавней реконструкции Кочетовского гидроузла, и вместе с партнерами, которые также работали там, планируем выходить и на новые гидротехнические объекты. Во-вторых, потенциальное направление нашего развития — энергетическое строительство. Войти в этот рынок мы рассчитываем благодаря союзу с группой Е4. «Мостотрест», в альянсе с энергостроительными компаниями, способен решать задачи, специфичные для мостового строительства — это работа



по нулевому циклу, изготовление и монтаж преднапряженных железобетонных изделий, монолитное строительство.

По мере увеличения объема работ, акционеры видят развитие «Мостотреста» как холдинговой компании, в которой будут представлены, кроме мостостроительных активов, также организации дорожного строительства, компании по добыче строительных ресурсов. Большие инвестиции вкладываются в развитие собственной мостовой индустрии — производства мостовых конструкций. Дополнительно к предприятию по изготовлению железобетонных конструкций «Мокон», акционеры «Мостотреста» уже сделали стратегически важный шаг к созданию производства металлических пролетных строений — состоялось приобретение Челябинского завода металлических конструкций. ЧЗМК — наиболее крупное и высокопрофессиональное предприятие на рынке металлоконструкций, и уже сейчас коллектив этого завода эффективно осваивает изготовление металлических пролетных строений.

— Каковы сегодня сильные и каковы не самые сильные стороны «Мостотреста»?



— Сильные стороны — профессионализм и огромный опыт коллектива, хорошая техническая вооруженность. Большие возможности по увеличению объемов дает широкая сеть баз и филиалов, расположенных в разных регионах страны. Все это позволяет выполнять в регионах самые серьезные задачи — серьезные и с инженерной точки зрения, и с точки зрения масштабов. Но, к сожалению, эти преимущества могут превращаться в серьезное обременение для экономики «Мостотреста» в периоды, когда загрузки не хватает или она неритмична. Поэтому сегодня внутри «Мостотреста» идет ряд преобразований. При всем желании сохранить традиции и сильные стороны организации, мы, в то же время, стремимся стать более динамичной, подвижной и управляемой структурой. Уже осуществлен ряд мер, нацеленных на жесткую централизацию финансового управления. Сокращено количество банковских счетов, ограничен круг банков-партнеров. Централизация управления финансами позволила получить значимые кредитные линии и обеспечить все подразделения «Мостотреста» финансовыми ресурсами, а это в сегодняшних российских реалиях очень важно: так, в этом году многие объекты начали финансироваться только ближе к июню. Внедрено бюджетирование, что позволяет заниматься управлением и мониторингом финансовых потоков по сравнительно простой системе. Создана дирекция по закупкам, в отличие от практики прошлых лет, когда контракты по обеспечению материально-техническими ресурсами выполнялись силами посредников или через торговые дома. Сегодня почти три четверти необходимых ресурсов закупается централизованно, непосредственно службой «Мостотреста», без посредников. Мы не стремимся свести централизацию закупок к 100%, поскольку многие позиции целесообразно закупать силами территориальных организаций — либо в силу незначительности объемов, либо в силу территориальной специфики. Также мы движемся к схеме централизованного управления наиболее сложными машинами и механизмами, но сохраняя при этом возможности маневренности и мобильности наших отрядов.

Еще одним из факторов, сдерживающих объемы работы у мостостроителей, является отставание в темпах проектирования, и, зачастую, не лучшее качество проектных работ. В цепочке мероприятий, нацеленных на развитие «Мостотреста», кроме приобретения активов по дорожному строительству и производству металлоконструкций, нами рассматривается вопрос создания собственного проектного бюро, или покупки проектного института. Если ситуация на рынке проектирования не изменится, мы будем вынуждены это сделать.



— Существует ли собственное конструкторское бюро при ЧЗМК, и может ли проектная группа Мостотреста возникнуть на ее основе?

— На мой взгляд, технологическая группа ЧЗМК, как и весь его коллектив, является одним из самых профессиональных на рынке металлоконструкций. Однако опыта производства продукции для мостостроения у них пока нет. Но темпы, которые они показывают в освоении этой продукции — уже сейчас выполняются первые подписанные нами контракты — позволяет верить, что коллектив ЧЗМК займет серьезную долю на рынке мостовых конструкций. В том числе будет востребована и технологическая группа этого предприятия. Однако речь, подчеркиваю, должна идти о полноценном выполнении задач по мостовому проектированию.

— Вы отметили, что принципиальное значение имеют сегодня кредитные линии. Насколько устраивает вас сложившаяся позиция банков? Существует ли «адекватная рынку» кредитная услуга?

— Мы работаем в международных стандартах финансовой отчетности, поэтому для банков не составляет труда оценить состояние и перспективы организации. Сейчас, после того как были сформированы устойчивые кредитные линии, нашим основным стремлением является снижение процентных ставок, что и удается: так, с 12% среднего уровня ставки кредита, еще в конце прошлого года, нам удалось снизить ставку примерно до 8,5%. Нас кредитуют как российские банки — это, в частности, Сбербанк и Альфа-Банк, так и Райффайзен-банк.

— Дополнительно к кредитным ресурсам, используете ли вы лизинговую схему обновления оборудования? Через какие лизинговые компании ведется работа?

— У нас нет собственной лизинговой компании, но лизинг в обеспечении «Мостотреста» техникой присутствует. На данный момент «Мостотрест» достаточно насыщен мощным оборудованием — таким, как краны большой грузоподъемности, буровые станки, ряд других механизмов. С начала года мы осуществляли лишь точечные инвестиции по развитию наших мостоотрядов под выполнение конкретных задач. И только сейчас, с середины года, мы приступаем к формированию крупной инвестиционной программы, которая будет осуществляться в том числе через механизмы лизинга.

— Насколько полно постараетесь обеспечить собственными силами потребности в комплектующих?

— У нас хорошо развита производственная база для работы с металлом. В составе «Мостотреста» действует филиал «Мехстроймост», который специализируется на производстве опорных мостовых частей, деформационных швов, производит инвентарные конструкции или вспомогательные приспособления. На его базе мы будем развивать металлообработку.

— Что желательно изменить в стране, чтобы развиваться стало проще?

— Тем амбициозным планам, которые ставит руководство страны перед строителями, работающими в инфраструктурном транспортном строительстве, на сегодняшний день мешает ряд вопросов. Я уже упомянул отставание и не очень качественную работу проектных организаций, но здесь мы еще в силах что-то изменить. Однако гораздо более серьезные помехи связаны с сегодняшней законодательной базой. Мы всегда критиковали ФЗ-94, но, к сожалению, вышедший в этом году ФЗ-53 не только не улучшил ситуацию, но, на мой взгляд, даже ухудшил.



Ряд проблем ценообразования вызывает большие вопросы, требующие как минимум разъяснения. Мы все знаем, что дефляторы, с помощью которых регулируется ежегодное изменение цен, не отражают реального роста стоимости материалов. Это касается металлоконструкций, цемента, еще целого ряда позиций. С принятием Ф3-53 ситуация, похоже, становится еще более запутанной: насколько понимаю, мы должны будем заявлять цену при торгах, и она не сможет меняться в ходе строительства. Но как сделать четкий прогноз цены на таких объектах, что строятся годами, в условиях непредсказуемости реального графика финансирования? Как будет меняться стоимость входящих ресурсов? Соответственно, эта ситуация и дальше будет толкать строителей, претендующих на работы, на авантюрный путь: давайте выиграем, а там посмотрим. Кроме того, ситуация усугубится системой открытых аукционов, где, возможно, захочет принять участие широкий круг фирм, обладающих финансами, но не обладающих ни опытом в строительстве, ни элементарными производственными активами. И, боюсь, что через год-два после проведения большого количества торгов стройка попросту остановится, а выигравшие проект фирмы будут требовать пересмотра ценообразования — а если не добьются, то обанкротятся. Необходимо вносить изменения в Ф3-53. По крайней мере, отрасль уже осознала важность коллективной работы над коррекцией правового поля — поэтому ряд крупнейших компаний объединились в Ассоциацию отечественных мостостроителей. Надеюсь, она станет серьезным инструментом в решении обозначенной проблемы.

— Какие регионы планируете осваивать «системно»? Сегодня говорится о крупных инвестициях в развитие Южного федерального округа, Дальнего Востока...

— Как я отметил, «Мостотрест» обладает большим количеством производственных мощностей и строительных баз в регионах. Нашей стратегией является увеличение объемов работ и борьба за заказы именно в тех регионах, где уже развернуты базы и мощности. У нас нет возможности тратить дополнительные ресурсы на разворот работ в областях, где наших производственных мощностей нет. Поэтому развитие мы планируем на территориях, где расположены наши мостоотряды, а также в Петербурге, где мы выполняем работу по ряду объектов. Сейчас ведем работы в Ростове-на-Дону, Сочи, Нижнем Новгороде, Ярославле, Иркутске.

— С выходом на рынки гидротехнического и энергетического строительства, потребуется ли вам существенно наращивать производственные мощности — как чисто производственные, например, связанные с бетоном, так и организационные — создавать новые подразделения?

— Мы уже обладаем высокой квалификацией в работе с бетоном, и значительным количеством собственных бетонных заводов. В случае роста загрузки в регионах, планируем увеличение мощностей по производству бетона — речь идет о мобильных заводах, тем более что они необходимы для устойчивого положения на рынке мостового строительства. Что касается дополнительных направлений работы, таких как энергетика и гидротехника, мы пока определяем нашу организационную

стратегию — создавать ли нам отдельные дивизионы, или маневрировать силами имеющихся в структуре «Мостотреста» отрядов. Возможно, компромиссом будет использование схемы проектного управления — уже в этом году такая организационная форма, в порядке эксперимента, использована на строительстве одного из наших крупных объектов в Муроме. Ее суть в том, что на объект выдвигается не конкретный генпродрайчик-мостоотряд, а координация осуществляется коллективом инженеров, ответственных за реализацию проекта, и координирующих работу специалистов и техники одного или нескольких мостоотрядов. Один из элементов проектного управления — это внедрение комплексной системы, которая позволит вести на ЭВМ планирование и учет ресурсов, техники, материалов, рабочего времени. На данный момент мы даем проектному управляющему возможность привлекать не только ресурсы «Мостотреста», но и сторонние субподрядные организации. Итоги подведем в конце этого года.

— Какие объекты сегодня реализуются силами «Мостотреста»?

— В альянсе с «Мостоотрядом-19» мы активно ведем работы в Петербурге, на строительстве вантового моста в продолжение проспекта Александровской фермы, а также сдаем в этом году вторую очередь вантового моста в составе Кольцевой автодороги. Также один из серьезных объектов «Мостотреста» в Петербурге — Пулковская развязка, которую, несмотря на сложности первых этапов строительства, мы планируем сдать в этом году в полном объеме. Это не единственный объект, который мы предполагаем сдать в этом году. Также должны быть завершены мост в Иркутске, через Ангару, и мост в Вятских Полянах.

Особо должен отметить завершение работ по строительству Живописного моста в Серебряном Бору, где мы работаем на субподряде у управления «Мосметрострой». Должен заметить, что эта организация является одной из наиболее квалифицированных генпродрайчных компаний — нам удалось выстроить конструктивные взаимоотношения с управляющей командой, с инженерным составом. Особо подчеркну порядочность и оперативность «Мосметростроя» в финансовой работе — это позволяет в кратчайший срок решать сложности, возникающие при строительстве крупных объектов. Положительный опыт сотрудничества мы планируем развивать и в будущем, на ряде объектов транспортного строительства в Москве. Также мы планируем продолжить совместную работу на тех объектах, где генпродрайчиком уже выступает «Мостотрест» — так, это строительство метрополитена в Нижнем Новгороде. ●

Европейский курс российского завода

Российское предприятие, изначально ориентированное на выпуск мостовых конструкций, а в настоящее время активно развивающее комплексное производство, включающее целый ряд востребованных рынком позиций, одним словом, ЗАО «Курганстальмост» — сегодня ведет работу по комплексному перевооружению производства, осваивает новые выпуски продукции и активно диверсифицирует направления своей работы. Наш собеседник генеральный директор завода Николай Васильевич ПАРЫШЕВ рассказал нам о развитии предприятия, проводимой социальной политике, маркетинге и внешнеэкономических перспективах.



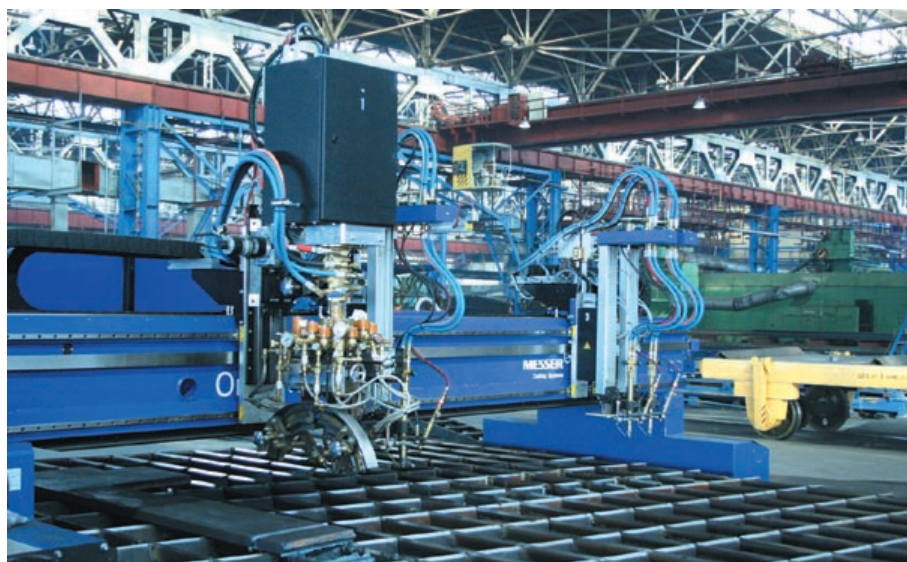
— Говоря о перспективах развития предприятия, следует сказать, что мы ставим перед собой задачу в первую очередь увеличить объемы выпуска металлических мостовых конструкций: сегодня именно это стратегическая задача, поставленная перед транспортными строителями Правительством и Президентом. В стране осознана необходимость увеличения объемов дорожного строительства, а, следовательно, и мостов — как одной из инфраструктурных составляющих. Что делается на нашем предприятии? Мы сегодня выпускаем не только автодорожные и железнодорожные мосты, но и необходимые сопутствующие конструкции и изделия — водопропускные трубы большого диаметра, опорные части, высокопрочные метизы. Словом, все то, что сопутствует комплексной поставке мостовых конструкций. Расчетная мощность предприятия составляет 45 тыс. т металлоконструкций в год. Сегодня мы вышли на уровень 50 тыс. т, но я думаю, что и это не предел: предприятие технически переоснащается, и в ближайшем будущем мы планируем выйти на рубеж 60 тыс. т мостовых конструкций в год.

Сегодня «Курганстальмост» не просто предприятие строительного комплекса, а динамично развивающийся холдинг. Взяв в аренду четыре лесхоза, на их базе мы развиваем собственный лесопромышленный комплекс — ЗАО «Курганстальмост — Лес». Согласно новому Лесному кодексу, мы занимаемся не только лесопереработкой, но и восстановлением лесных угодий: ведем планы выбраковки леса по возрасту, занимаемся посадкой деревьев, защитой от пожаров и браконьеров. Другое направление — добыча щебня. Недавно мы выиграли тендер на разработку Синарского щебеночного карьера в Катайском районе Курганской области и занимаемся добычей и поставками нерудных материалов, щебня для железных, автомобильных дорог и мостостроения. Базальтовый щебень нашего карьера соответствует всем нормам качества по твердости, морозостойкости, адгезионным свойствам. Мы поставили перед собой цель выйти на объем в 1 млн. куб. м в год, а не в 200 тыс., как ранее. И думаю, что пятикратное увеличение производительности карьера нам вполне под силу: ведь если за 10 лет на развитие производства не было направлено ни рубля, то буквально в течение

месяца мы вложили в ЗАО «Синарский щебеночный карьер» более 20 млн. руб., и это лишь начало. Ведь мы имеем возможность обеспечить сбыт продукции, зная, что за материалы востребованы, кем и в каких объемах.

Все перечисленные направления соответствуют нашей стратегии — обеспечить строительную индустрию региона необходимыми материалами в преддверии реализации федеральной программы «Урал промышленный — Урал Полярный». Более того, сегодня мы занимаемся поиском площадки для строительства нового завода в Тюмени, который должен будет производить порядка 20 тыс. т мостовых и строительных конструкций в год. Развиваем и основное производство в Кургане — идет многократное обновление всех имеющихся ресурсов и основных средств предприятия. Фактически, это полное техническое перевооружение того завода, что был создан в СССР. В обработке металла используются лазерные, плазменные, газорезательные машины крупнейших европейских и мировых фирм. Внедрены передовые методы сварки, защиты от коррозии.

Один из видов нашей продукции, наконец востребованный и в России, — это



производство стальной фрезерованной фибры. Если раньше до 80–90% фибры экспортировалось в Европу, то в последние годы и российский рынок начал бороться за качество железобетона, а для этого необходима фибра, которая используется при устройстве промышленных полов, мостовых, дорожных и аэродромных покрытий, гидротехнических сооружений. Если раньше заказчики и генподрядчик стремились к снижению себестоимости строительства, то теперь на первое место вышел уже вопрос качества и долговечности. А это приводит к росту потребления, в том числе нашей продукции. Развивается и еще одно направление работы: получив опыт использования литой колотой дробы Wheelabrator Allevard, мы приняли решение о строительстве совместно с французами нового завода на территории нашего предприятия, где эта продукция, необходимая в металлообработке, будет выпускаться в объеме 20–30 тыс. т в год.

Чтобы упрочить позиции в преддверии скорого вступления России в ВТО, предприятие заранее получило необходимые сертификаты, аттестацию персонала на ведение сварочно-технологических работ в Европе. Это позволило заработать авторитет для работы в Европе и после победы в тендере выполнить заказ по строительству моста в Лейпциге в 2006 г. Работы были выполнены качественно и быстро, после этого мы совместно с фирмой «Бауэр» выиграли второй тендер на строительство моста в Дортмунде, и продолжаем поставку конструкций для первой очереди этого объекта. Чтобы и дальше участвовать в международных проектах, мы создали



учебный центр по аттестации рабочих-сварщиков, где после трехмесячного обучения они получают международный сертификат и право выполнения сварочно-технологических работ в Европе.

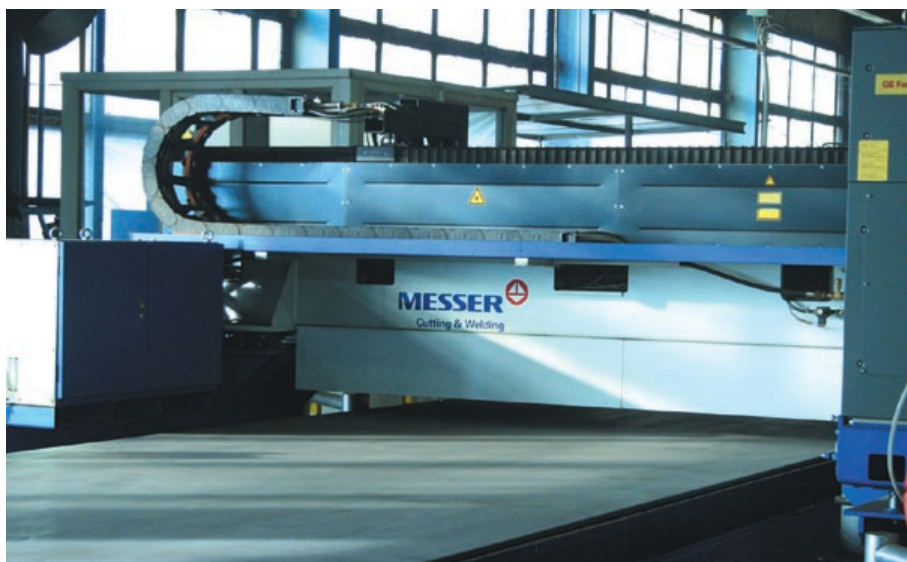
Сегодня для нашего предприятия понятие «быть на уровне» означает не только качественный выпуск продукции и востребованность предприятия в России и Европе, но и, конечно, ведение грамотной социальной политики. Связующее звено к созданию работоспособного коллектива и повышения производительности труда — это социальный пакет и зарплата, которая вызывает стремление работать хорошо, а не чувство ущербности. Возвращаемся к созданию социальной инфраструктуры для работников — на территории предприятия находятся дворец спорта, охотничьи угодья. Еще один важный вопрос — это забота о будущих кадрах. Сегодня у нас нет необходимых ПТУ для того, чтобы учить специалистов по обработке, газовой резке, сварке, и

нам нужно создавать учебные центры на предприятиях, где готовить будущих работников буквально «со школьной скамьи».

— Николай Васильевич, но ведь новый рабочий класс зачастую стремится к чисто зарплатной мотивации, перебегая к работодателям в другие регионы и пренебрегая соцпакетом? Нужны ли эти дополнительные вложения?

— Сегодня резко снизилась численность высокопрофессиональных рабочих, особенно в таких отраслях, как машиностроение и металлообработка. Теперь задачей промышленников стало улучшение качественного состава коллектива. Это не только прием новых рабочих на предприятие, не только достойная оплата труда, но и обучение профессиональному мастерству, которое соответствовало бы требованиям российских и международных стандартов. Важно, чтобы кадры, которые приходят на предприятие, имели желание и способность к обучению. Чтобы рабочий, набравшись опыта, сам дорожил своей «маркой», профессиональной репутацией и пригодностью. Тогда уменьшается текучесть кадров и упрощается привлечение новых людей по рекомендациям и положительным отзывам действующих сотрудников. Все это формирует профессиональный имидж предприятия.

Я думаю, что сегодня рабочий класс уже ищет предприятия, которые ведут правильную социальную политику, потому что большинство работников сейчас против теневых заработков и зарплаты в конвертах. Они понимают, что жить только сегодняшним днем нельзя, а нужно заработать на пенсию, иметь льготы и условия жизни в коллективе. Сегодня



рабочий не «получает» зарплату, а зарабатывает ее, и если он будет работать больше и лучше, то и зарплата изменится соответствующим образом. Кроме того, сегодняшний рабочий дорожит тем, что работает на ответственных объектах, которым уделяется внимание в регионе и стране. Недавний наглядный пример — петербургский мост Лейтенанта Шмидта, который был изготовлен за 3 месяца и поставлен в срок. А это был очень технологически трудный проект, ведь изначально проекту полтора века, но, несмотря на все трудности, он был повторен практически в первоначальном виде.

— *Вернемся к вопросу вступления России в ВТО. Не окажется ли отечественный промышленный комплекс без защиты? Ведь западные компании придут сюда со своими интересами и вполне могут демпинговать с целью устранения конкурентов...*

— Мы, как и руководители многих предприятий, готовимся к вступлению страны в ВТО. Но бояться особо нечего. Конечно, будет трудно конкурировать в цене с Китаем, например, где сейчас произошел гигантский скачок развития, и с некоторыми другими странами, поставляющими более дешевые товары. Но мы сможем выигрывать в качестве выпускаемой продукции, ее надежности и долговечности, в профессиональном подходе к производству. Хорошая продукция не может быть дешевой.

— *Насколько развивается машиностроительный проект с «Бауэр-ром»?*

— Совместное российско-немецкое ООО «Бауэр Машины — Курганстальмост» — это тоже одно из совместных предприятий. В 2006 г. мы выпустили 8 машин МБГ-12. В 2007-м наша задача — взять планку 12 машин МБГ-12 и 8 машин МБГ-24. Они имеют возможность бурения под опоры ЛЭП и газоснабжения в условиях Крайнего Севера, в условиях вечной мерзлоты, способны работать по твердым грунтам и скальным породам. Эта техника легко трансформируется, удобна в перевозке на дальние расстояния. Ряд машин продан, поступают все новые заказы на приобретение и аренду. Машины востребованы и соответствуют качеству, которое требуют заказчики.

— *Интересно: у вас есть свой щебень, свои металлоконструкции, свое оборудование для нулевого цикла и даже свое дерево. Логично*



предположить, что достаточно наладить производство ЖБИ и войти не только в программу «Полярный Урал», а в рынок жилищного строительства... Или хотя бы наладить выпуск железобетонных мостовых конструкций.

— С одной стороны, действительно в Кургане практически нет строительного предприятия, которое бы поставляло панели, плиты, перекрытия, даже товарный бетон. Почти все это завозится в Курган извне, вплоть до кирпича и песка. Но чтобы развивать это направление, нужны огромные инвестиции — а мы располагаемся лишь своими оборотными средствами, которые зарабатываем через прибыль. Ну а получать сверхприбыли со своей основной продукции мы не можем, поскольку реализуем ее в соответствии с ценовой конъюнктурой регионов. А в долг никто давать не хочет, хотя мы имеем хорошую репутацию: даже банки, при кажущемся изобилии средств, предпочитают не рисковать вложениями в длительные и сложные проекты. К сожалению, у нас нет достаточной базы для такого проекта, который надо начинать с нуля. И пока мы можем позволить себе только производство небольших железобетонных конструкций в своем строительном цехе, но они используются на таких объектах, как, например, малые мосты в наших лесхозах.

— *Насколько основательно вы решили заниматься деревообработкой?*

— Мы сразу понимали, что не будем продавать круглый лес, продолжая уничтожение нашей лесной зоны. Основной причиной, почему мы взяли в аренду леса, было то, что мы сами нуждаемся в

большом объеме древесины — это отгрозный реквизит (прокладки, подставки, палеты и т. п.) для перевозки металлоконструкций железнодорожным транспортом. Покупать лес становилось все дороже и труднее. Начав производство лесоматериала для собственных нужд, мы поняли, что можно часть продукции продать, компенсировав затраты на организацию этого хозяйства. Задумались — до какой степени пойдем в глубокую переработку древесины? На данный момент у нас пока нет базы для серьезной «глубокой» деревообработки, и мы взяли за ориентир ту среднюю степень переработки, которая позволит нам в перспективе перейти к производству изделий, востребованных в мебельном производстве, — их цена значительно выше, чем у обычной доски. А отходы заготовки и переработки древесины (кора, опилки, горбыль) мы планируем использовать в качестве биотоплива для котельных, что позволит сократить расходы на энергоносители и вести безотходное производство.

— *Есть ли сейчас у вас свой подвижной состав для перевозки готовой продукции?*

— Собственного нет — за исключением десятка платформ для внутренних перевозок по территории. Для доставки продукции мы пользуемся составами РЖД. Перевозка таких грузов, как наши, на большие расстояния — это высокая ответственность. Мы уже давно наладили четкое взаимодействие с РЖД, знаем, кто занимается подвижными составами, где находятся закрепленные за нашим предприятием вагоны, полувагоны и транспортеры, и когда они будут подготовлены.

Мотивация пассионариев

Наши читатели, что имеют непосредственное отношение к строительству мостов, не могут не знать «Институт Гипростроймост» – созданный в августе 1945 года, этот институт принимал участие в строительстве целого ряда мостов и на территории СССР, и за его пределами. Тех же, кто не знаком с этим институтом, мы адресуем к его сайту, а также к нашей публикации «Вечная профессия мостовика», в журнале «Федеральный строительный рынок» № 4 за 2004 год.

Жаль, что не удалась еще одна подробная беседа с Александром Осиповичем Хомским — талантливым руководителем и инженером. В декабре 2005 года Александр Осипович Хомский покинул свое рабочее место навсегда — впрочем, навсегда оставшись в истории мостовой отрасли и в сердцах людей знавших его. Но дело его жизни — институт — продолжает трудиться не только разрабатывая проекты, но и выполняя функцию системообразующего звена мостовой отрасли — формируя историю, обобщая информацию о советском и зарубежном опыте. О сегодняшних днях работы института рассказывает преемник и ученик А. О. Хомского, генеральный директор ОАО «Институт Гипростроймост» Андрей Витальевич Бобриков.

— *Какие задачи может выполнить сегодня институт и в традиционной нише, и по другим направлениям?*

— Что касается проектирования мостов, то любые. Конечно, у нас нет в активе запроектированных мостов с гигантскими пролетами, но, отвечая на Ваш вопрос, я в первую очередь имею в виду наш потенциал, нашу готовность решать задачи любой степени сложности, т.е. наличие в институте квалифицированных кадров и необходимого программного обеспечения. В этом году мы уже выполнили проекты двух вантовых мостов, один из которых через Волгу с пролетом 350м. Но проектирование уникальных систем не должно являться самоцелью, все должно определяться экономической целесообразностью или повышенными архитектурными требованиями, если речь идет о городских мостах.

Что же касается перспектив расширения спектра услуг, то скажем так: наш мостовой стержень сохраняется, но отклонение в некоторые смежные сферы также происходит. Если вспоминать работы последних лет то это проектирование Северной трибуны в Нижнем Новгороде, ТДЦ «Китеж» в Мо-



ске, платформы для разведочных буровых работ в морских условиях и целый ряд других проектов.

— *Отчасти традиционный вопрос: какие конструкции побеждают в мостовом строительстве — металлические или железобетонные, монолитные или сборные?*

— В 2006 году мы были на технической экскурсии в Китае. Проехали по одной из провинций — везде мосты железобетонные. Приехали в другую провинцию — а там все мосты металлические. Так же и во всем мире — строительство ведется и в монолите, и в сборном железобетоне, и в металле, в зависимости от экономической целесообразности, от условий пересечений, специфики производства работ. Наконец, в городах доминирующим становится и эстетический фактор: именно мост, как правило, выносится на обложку городского буклета, становясь визитной карточкой. Таким образом, востребованы все отработанные технологии.

Однако инновации также присутствуют. Так, сейчас мы рассматриваем возможность использования для конструкций пешеходных мостов такого композитного материала как стеклопластик.

— *Какие интересные проекты, объекты находятся в работе?*

— В настоящее время наш институт принимает участие в разработке проектов таких крупных объектов, как мостовые переходы через реки: Сура в Пензе, Москва в Москве, Волга в Дубне Московской области, Ока в Муроме, Дон в Воронежской области, Амур в Хабаровске, а также целого ряда транспортных развязок в Москве, Самаре, Тюмени, Уфе и других городах.





— Одним из ключевых вопросов конкуренции сегодня становится кадровая политика организации. Каковы здесь управленческие решения?

— Мы подтягиваем молодых сотрудников начиная с третьего-четвертого курса. Начиная работать как практиканты, они знакомятся с нашими требованиями, и к тому времени, когда заканчивают институт, уже знают все наши особенности, становясь полноценными членами коллектива. Молодежи по этой схеме привлекаем много, и заинтересованы в дальнейшем пополнении. Вместе с тем мы привлекаем уже «готовых» специалистов, в том числе и перешагнувших пенсионный рубеж. За счет этого удалось значительно увеличить число главных специалистов, а также укрепить некоторые позиции внутри производственных бригад.

Речь, безусловно, не идет о попытках переманить работников из других организаций: мы по этическим соображениям не проявляем инициативу в сманивании трудоустроенных специалистов. Но в случае, если грамотный специалист, или, тем более, группа по каким-то обстоятельствам оказывается на рынке труда и проявляет интерес к работе в нашем Институте, мы, безусловно, их принимаем.

Впрочем, основная задача — это пополнение кадров за счет собственных воспитанников.

В условиях рынка и жесткой конкуренции крайне важно постоянное развитие бизнеса, что абсолютно невозможно без грамотного инвестирования в развитие (повышение квалификации) человеческих ресурсов и формирования кадрового резерва.

Для этой цели с 2007 года мы возродили процедуру аттестации, целью и результатом которой должен стать индивидуальный план развития сотрудников. Он и определит объем самостоятельной работы и позволит оптимизировать инвестиции института, направленные на повышение квалификации.

Институт заинтересован в том, чтобы молодые и обоснованно амбициозные сотрудники становились как можно быстрее квалифицированными специалистами, способными самостоятельно мыслить и принимать инженерные решения.

С 2007 года мы учредили премию имени А.О. Хомского «Лучший молодой специалист года» для сотрудников в возрасте до 26 лет. Александр Осипович был не только блестящим инженером и руководителем, но и человеком, воспитавшим целую плеяду специалистов, составляющих сегодня костяк нашей организации. А.О. Хомский стал ГИПом как раз в 26 лет — это ли не прекрасный пример для молодежи?

— Не перессорится ли коллектив? Молодежь в зависимости от результата рискует «опустить руки»

или испытать «головокружение от успехов», старшие вообще могут обидеться...

— Результаты тестов в процессе аттестации конфиденциальны. Завершающая же стадия аттестации — это собеседование. Результаты аттестации никоим образом не повлияют на скоропалительные кадровые решения — это, напротив, даст возможность наметить «точки роста» в коллективе, направления инвестиций в повышение квалификации, в образовательные программы. Мы уже провели, как вначале казалось, рискованное мероприятие — анонимный «тест на лояльность», определив, какие проблемы в работе испытывают специалисты разных возрастных групп, как им видится развитие организации. Это важно для построения стратегии развития института: понятно, что люди старшего возраста и молодежь имеют большие различия в системе ценностей, и нам нужно учитывать пожелания обеих категорий. В результате анализа полученных данных были выявлены несколько основных проблем и скорректирована программа развития организации на 2007 год в плане дальнейшего развития социального обеспечения сотрудников и повышения доступности информации.

В 2006 году мы запустили внутренний сайт, основная задача которого — обеспечить обмен информацией, актуальной для работы всего коллектива.

С 2007 года мы начали издание собственного информационно-технического журнала.

Особое внимание руководство института уделяет здоровью своих сотрудников. В этом году мы заключили договора со страховой компанией на бесплатное медицинское обслуживание, а также с сетью фитнес-центров.

Начали возрождаться и наши спортивные традиции. Весной провели турнир по настольному теннису. Летом создали свою футбольную команду.

Одним словом, все усилия руководства института направлены на создание в коллективе атмосферы, при которой работа должна стать не только местом где зарабатывают средства на жизнь, но и, если хотите, вторым домом. Нужно, чтобы молодежи были созданы условия для быстрого и качественного профессионального роста, четко расставлены акценты, стимулирующие креативную часть сотрудников к постоянной работе над собой.

Только так, выражаясь гумилевским языком, накапливая пассионарную массу в коллективе, мы не только предопределим дальнейшее развитие нашей организации, но и в конечном итоге дадим институту выход на ещё более высокий уровень.

НОВЫЙ МОСТ — НОВАЯ ИДЕОЛОГИЯ

Иногда новизна и нетипичность сооружения связана не столько с формой, материалами, конструктивом или размером, сколько с более неуловимой субстанцией — идеологией проекта. Именно в этом особенность не имеющего аналогов пешеходного моста на петербургской железнодорожной станции Обухово, построенного по проекту института «Ленгипротранс». Статья о особенностях проекта, сложностях в его реализации подготовлена по материалам беседы нашего корреспондента с главным инженером проекта Владимиром Евгеньевичем Руденко, и главным архитектором института «Ленгипротранс» Андреем Борисовичем Никитиным.

Железнодорожная станция Обухово, находящаяся на самом напряженном на сегодняшний день железнодорожном направлении Петербург — Москва, располагается в непосредственной близости от двух важнейших транспортных магистралей Петербурга — линии метрополитена и кольцевой автодороги. Благодаря этому станция имеет значительный потенциал для организации пригородного пассажирского сообщения, поскольку способна объединить возможности железной дороги, метрополитена и автомобильного транспорта. Задача существенно повысить пропускную способность станции, актуальна в связи с развитием скоростного пассажирского движения между Петербургом и Москвой: возможности развития Московского вокзала, находящегося в центральной части города, сегодня ограничены.

Инфраструктура станции Обухово, до реконструкции, уже не отвечала современным требованиям. Типовой железобетонный пешеходный мост, соединявший платформы и обеспечивавший выходы к станции метро и в город, устарел морально и физически, его пропускная способность была недостаточной. Крутые лестничные марши не отражали специфики пассажиропотока: значительная часть пассажиров передвигается с тележками, среди них немало лиц пенсионного возраста.

Не случайно было принято решение о строительстве нового пешеходного моста, который позволил бы решить ряд задач: обеспечение достаточной пропускной способности для пассажиров и транзитных городских пешеходов, создание комфортной среды, необходимый уровень безопасности. Концепцией развития территории Обухово предполагается строительство торгово-развлекательного комплекса, примыкающего к наземному вестибюлю станции метро, и к пешеходному мосту, объединяющему, в свою очередь, железнодорожные платформы. Полная реализация данной концепции в перспективе позволит объединить пространство наземного вестибюля станции метро, современный торгово-развлекательный комплекс, пространство моста с павильонами, помещения железнодорожных сервисных служб и пассажирские платформы.

Проектные работы выполнил институт «Ленгипротранс». При разработке проекта использовался опыт проектирования мостовых переходов, накопленный за многолетнюю практику работы. Однако в основном накопленный в институте опыт был связан со строительством мостов для железнодорожных магистралей, тогда как пешеходные переходы в составе станций выполнялись в основном по типовым проектам. Концепция создания надземных пешеходных переходов «нового поколения» изменилась лишь недавно. Первый опыт был получен в Москве, при строительстве пешеходных переходов через МКАД, а затем — при реализации проекта тактового сообщения между Москвой и г. Мытищи, на Московской железной дороге. Собственный опыт проектирования пешеходных мостов нового поколения в «Ленгипротрансе» был получен при разработке проекта моста на станции Рыбацкое, а также в ходе предпроектных разработок по развитию станции Купчино.

Однако в Обухово ряд объективных обстоятельств потребовал создать проект, в настоящее время не имеющий в стране аналогов. На конфигурацию моста оказал влияние ряд факторов. Во-первых, это сложные, стесненные условия территории, насыщенность транспортными и инженерными коммуникациями, а также слабость грунтов. Близость к вестибюлю метро, наличие пожарных проездов, и, главное, действующая станция железной дороги — все это заставило не только обеспечить сложную конфигурацию сооружения, но и разработать его таким образом, чтобы строительно-монтажные работы не отразились на безопасности транспорта и пассажиров. Во-вторых, потребовалось обеспечить достаточную пропускную способность сооружения и возможность подъема на мост для людей с ограниченными возможностями. В-третьих, было необходимо создать сооружение, не только соответствующее СНиП, но и учитывающее реалии современных требований безопасности и для пассажиров, и для железнодорожного транспорта. В-четвертых, в составе сооружения было необходимо учесть систему автоматизированного билетного



контроля. Наконец, сооружение должно было иметь эстетически привлекательный вид.

Первоначально обсуждался проект с шириной моста до 18 м, с тем, чтобы получить дополнительные площади для коммерческой эксплуатации. Однако более детальные проработки показали, что многократного роста пассажиропотока на станции не ожидается, и было принято решение о строительстве моста шириной 6 м. Билетные кассы, а также вестибюль с турникетами контроля на вход и выход были размещены также на пролетном строении, в центральной части. Для этого центральная часть пролетного строения была расширена, с устройством дополнительных опор. Это решение позволило сохранить «транзитный» потенциал моста — пешеходную связь между районами, разделенными железнодорожной магистралью.

Чтобы обеспечить перемещение людей с ограниченными двигательными возможностями, в центральной части моста и в пассажирских павильонах по концам моста устроены специализированные лифты. Инвалидная коляска может быть поднята вверх или опущена на платформу.

Особо следует остановиться на эстетической составляющей мостового перехода. Всевозможные планировочные ограничения, из-за которых мост в плане не прямой, а изогнутый, необходимость уширения центральной части моста для размещения турникетов АСОКУПЭ и обслуживающих их помещений предопределили те объемно-планировочные приемы, которые позволили преодолеть монотонность прямолинейного моста. Именно то обстоятельство, что пространство перехода перекрыто, позволило добиться архитектурной выразительности всего сооружения, использовать цветовые возможности современных материалов. Ограждающие конструкции выполнены с использованием сэндвич-панелей, пластика, светопрозрачных материалов. Опоры моста оформлены декоративными элементами, с тем, чтобы соответствовать эстетике всего сооружения. Дополнительную пространственную выразительность объему моста придают дугообразные ограждения консольных технологических тротуаров, размещенных по обеим сторонам моста.

Все это в большой мере способствует привлекательности сооружения, позволяет создать более качественную архитектуру и в значительной степени определяет социальную и экономическую эффективность всего комплекса.

Все пространство мостового перехода и лестничных сходов, где будут перемещаться пассажиры, защищено от непогоды. Проектом предусмотрено сооружение навесов над платформами — таким образом, все пространство станции, и пешеходная связь с метро оказываются под защитой от непогоды.

Особое внимание уделялось безопасности проекта. Использованы пожаробезопасные материалы. Внутреннее пространство находится под постоянным видеонаблюдением, оснащено датчиками систем безопасности. Так как пространство моста выполнено закрытым, это не позволяет совершать хулиганские действия — такие, как бросание различных предметов на рельсы или навстречу проходящему поезду, что, к сожалению, иногда происходит с обычных мостовых переходов.

Чтобы облегчить работу служб эксплуатации моста — в частности, доступ к наружным поверхностям ограждений, по внешнему периметру моста выполнены компактные, малозаметные изнутри для пассажиров тротуары, которые позволяют проводить очистку и ремонт наружных поверхностей. Большое внимание уделено безопасности обслуживающего персонала: реализована система водостока и защитных консолей, которые исключают поражение электрическим током, несмотря на то, что проходящие под мостом железнодорожные пути электрифицированы.

Непростыми были инженерно-геологические условия строительства: плотные слои грунта представлены лишь 2-метровым верхним слоем, тогда как нижние слои имели очень слабую несущую способность. В этой связи, были применены фундаменты из забивных свай. Чтобы работа сваебойной машины не привела к смещению полотна железной дороги, участки, на которых производилось забивание свай, были предварительно ограждены металлическим шпунтом. В одном месте, где сваебойную машину применить не представлялось возможным, были предусмотрены буронабивные сваи, которые были выполнены с помощью компактных буровых станков.

Строительство осуществлялось во время небольших «окон» в движении, без остановки пассажирского сообщения. При надвиге пролетного строения использовались временные опоры — они были смонтированы, а затем, после окончания операции по надвигу, демонтированы в течение самого сжатого времени — короткого двухчасового «окна». Специалисты института отметили высокий уровень выполнения работ, проявленные генподрядчиком по строительству — СМТ-1 «Росжелдорстрой» и субподрядчиками — Мостоотряд-11 «Мостострой-6» и «РСУ-5».

Опыт, полученный коллективом «Ленгипротранса» при разработке моста в Обухово, может быть использован как при реконструкции других станций пригородного сообщения, находящихся в городской черте Петербурга и его пригородов, так и при строительстве пешеходных мостов над важнейшими автомагистралями Санкт-Петербурга. В настоящее время именно работы по проектированию объектов транспортной инфраструктуры города является стратегическим направлением развития института. ●



Большая работа на Красных Воротах

Транспортные строители хорошо знают, как расшифровывается суховатая аббревиатура «АКБ БНКВ», фигурирующая в финансовых отчетах и печати. Это – акционерный коммерческий «Банк на Красных Воротах» — организация, возникшая в суровые 90-е годы рядом с набирающей мощь Корпорацией «Трансстрой». Банк в настоящее время занимает достаточно специфическую рыночную нишу, ориентированную на обслуживание предприятий транспортного строительства, располагается в здании, известном каждому транспортному строителю, которое действительно находится на Красных Воротах. Поскольку новое время выдвигает новые требования, и относится это как к банкирам, так и строителям, то и стратегия «Банка на Красных Воротах» претерпевает сегодня изменения. О том, каковы перемены и что останется неизменным, мы беседуем с А. И. Петровым, Председателем правления банка.



— Мы не случайно задумались о новой концепции нашей деятельности на ближайшие 5 лет. Новый этап в нашем развитии назревает под влиянием тех очевидных факторов, которые влияют сегодня на всю российскую экономику. Факторы внешние — это вступление страны в ВТО, активизация инвестиционных процессов в экономике, повышение требований к банковской системе. Факторы внутренние — изменения в корпорации «Трансстрой», вызванные появлением нового стратегического партнера. Этим факторам достаточно, чтобы инициировать реформы, но есть и еще один, который нужно учитывать: необходимо совершенствоваться независимо оттого, что происходит во внешней и внутренней среде.

Основная наша цель — полноценный банк, сравнительно компактный, но способный работать в сегменте private banking на современном европейском уровне. Речь идет не столько о масштабах, сколько о качестве нашей работы и, в первую очередь, о качестве обслуживания. Мы не ставим себе задачу создать универсальный крупный банк с разветвленной сетью филиалов. Основным направлением нашей работы было и остается обслуживание ограниченного числа клиентов, организаций и физических лиц, занятых в транспортном строительстве, смежных отраслях и в строи-

тельстве в целом, многие из которых являются нашими акционерами. Результатом работы строителей и их смежников являются объекты недвижимости, к которым относятся и объекты транспортной инфраструктуры. Эти отрасли составляют серьезный сегмент экономики России. Мы видим, что современный этап развития России невозможен без создания современной инфраструктуры, включая транспортную. Не случайно транспортная инфраструктура развивается бурно, государство вкладывает в нее весьма большие деньги, растут финансовые возможности участников этих процессов. Мы традиционно специализируемся на обслуживании юридических лиц. Но именно сейчас физические лица, от рядовых работников и до руководителей предприятий, являются новой категорией наших клиентов, к которой обращены наши взоры, — отсюда и появление нового направления, определяемого как private banking. Свою миссию мы сегодня видим в том, чтобы сохранять «заточенность» под нужды клиентов. Кроме того, у клиента должно сложиться справедливое впечатление, что быть нашим клиентом безопасно, выгодно и престижно.

— *В чем специфика работы с такой категорией клиента?*

— Мы должны понимать, какие перемены наступают в сфере экономики, в банковских услугах раньше, чем это почувствует сам клиент. Например, наблюдая тенденцию снижения процентных ставок по депозитам, мы поняли, что необходимо предложить клиентам новые инструменты заработка, другие финансовые услуги — не только надежное сбережение, но и получение дохода, превышающего ставку по депозиту. Зная, какова сегодня ситуация за рубежом, и наблюдая схожие тенденции в России, мы понимаем, что 4-6 процентов годовых для людей, привыкших к иным ставкам — почти ничто: и мы, и наши клиенты помнят совсем другие времена. Поэтому мы организовали фонд доверительного управления, который успешно работает на фондовом рынке, и уже постоянно занимает высокое место по доходности в рейтинге финансовых институтов такого профиля.

Хочу также обратить внимание на то, что и сфера нашей деятельности будет изменяться. Если раньше мы позиционировали себя исключительно как «банк транспортных строителей», то с развитием бизнеса у наших клиентов и увеличением их числа специализация Банка, как это не парадоксально звучит, расширилась, и может быть сформулирована следующим образом — предоставление полного комплекса услуг в сфере операций с недвижимостью — зданиями, сооружениями и землей. А транспортные сооружения, в широком понимании, тоже являются недвижимостью и их строительство сопровождается активным инвестиционным процессом на прилегающих территориях. Мы имеем все возможности использовать в работе с недвижимостью свой опыт, связи, репутацию, наработанные за пятнадцать лет совместно с транспортными строителями. А действуя на рынке недвижимости, и зарабатывая тесные отношения с операторами этого рынка, мы тем самым получаем возможность помочь нашим клиентам реализовывать в этой сфере свои финансовые возможности. Речь идет не только о зарплате на колебании цен, но и о создании надежного имущественного «поплавка» для сохранения средств. Мы знаем, к каким последствиям привел кризис ипотечного кредитования в США, что от «перегрева» и циклических спадов не застрахован и наш рынок — но в то же время известно, что только недвижимость остается реальной ценностью, позволяет обезопасить сбережения, и, в отличие от ценных бумаг, ее стоимость почти никогда не падает полностью, до нуля.

— *Насколько придется менять, перестраивать, реформировать коллектив под новые задачи?*

— Вместе со своими соратниками: заместителями Самотаевым В.В., Скрыковым О.Г., Сафоновой Е.Ю., Щукиной Н.Ф., и незаменимыми сотрудниками Самотаевой Д.К., Ермаковым В.И., Михайловой О.Ю., Макаренко О.Ф., Синицыным А.С., Кустовой Е.В., Петровым С.А., Захаровым А.А., Паташури Т.Р., Шевалеевкой О.О., и многими другими, мы достаточно быстро прошли путь от разговоров о том, как трудно работать с разными клиентами, до взятия на вооружение

лозунга «Клиент всегда прав» (пункт №1 Правил нашей работы). Вместе с переиначенной шуткой о том, что «если клиент не прав, то смотри пункт первый», это позволило не только, как нам думается, заработать определенную репутацию, но и создать хороший коллектив. Люди, которые могут осуществлять принципы работы private banking, должны действительно испытывать интерес к работе, получать удовольствие от обслуживания клиентов, общения с ними. Этого, к сожалению, не привнеси никаким образованием — речь идет о более глубоких свойствах личности, ее изначальной культуре и особенностях воспитания. Команду таких людей надо отбирать, обучать, сохранять — и мы долго занимались этим. Отмечу, что мы воспитали немало людей для банковской системы Москвы — думаю, не один десяток, но лучших сохранили для себя. Именно сейчас, с переходом к новой стратегии, мы активизируем ротацию кадров — продвижение тех, кто способен на большее. Даже хорошая операционистка — это, может быть, в потенциале кандидат на должность зампреда: по крайней мере, мы должны хорошо знать о ее потенциале. И кому-то из сотрудников, на кого мы рассчитываем, мы расскажем о его возможностях.

— Какова же стратегия кадрового развития? Где в ней место для head-hunting, где будете использовать внутренние ресурсы, где — работать с новобранцами? Банк — это «социальный лифт», или операционистка и зампред все-таки выпекаются из разного теста?

— Коллектив у нас не очень велик, но мы должны наращивать не столько численность, сколько развивать информационные технологии — они позволяют увеличить эффективность работы не разрастаясь количественно. Кстати, сеть банкоматов у нас больше, чем обычно у банков нашего масштаба — большинство из них в офисах компаний транспортного строительства и обеспечивают работу наших «зарплатных карт». Сейчас мы работаем с системами Visa и EC Master Card.

Что же касается количественного роста, мы изначально сформировали очень сильную команду из инициаторов создания банка, руководящий костяк. Несколько попыток нарастить управленческую верхушку за счет «охоты за головами» ни к чему хорошему не привели — напротив, мы получили неприятный отрицательный опыт. Гораздо успешнее пополнение верхнего руководящего состава происходит, когда мы сами выращиваем людей — таких, какие нужны нам. Это и является успешной стратегией. Что касается моей фразы об операционистке, это вовсе не перефраз, а конкретный пример: Елена Донцова не всегда была начальником Департамента. Есть и другие примеры, как люди выросли в банке.

Необходимо и пополнение, и замены, и ротации. Не надо забывать, что мы люди взрослые, и нам нужны те, кто сможет правильно и вовремя подхватить наше «знамя». Еще с 1990-х мы сотрудничаем с МИФИ и коммерческим университетом при Экономическом факультете МГУ. Мы помогли наладить им процесс обучения по биржевым и банковским технологиям, причем «Банк на Красных Воротах» выступил базовой кафедрой и площадкой для стажировки: даже лекции читались, готовились курсовые и дипломные работы. Сейчас хотим вернуться к преподаванию теории и практики работы коммерческого банка в новых условиях хозяйствования. Не исключаем, что некоторые из студентов окажутся вскоре в нашем коллективе.

Должен также отметить, что в «Банке на Красных Воротах» действует правило транспортников строителей: кто хорошо работает, тот должен хорошо отдыхать. Мы участвуем в спартакиаде корпорации «Трансстрой», сами регулярно со дня основания Банка играем в футбол. Корпоративные спортивные мероприятия пройдут и в честь предстоящего 14-летия банка. Все это — не только возможность стать сильнее, но и важный фактор социального сближения. Кстати, с 1993 года нами вручаются призы лучшему футбольному тренеру России и лучшему хоккейному вратарю России, что серьезно укрепляет имидж Банка.

— Каковы основные услуги, востребованные транспортными строителями?

— Ситуация с деньгами в строительстве всегда разная, «то густо, то пусто» — и даже в относительно благополучные времена существует проблема кассовых разрывов. В ожидании договоров, актов, авансов компании вынуждены вкладывать свои либо заемные средства, чтобы выполнять обязательства: попытка дождаться финансирования чревата потерей объекта, выручки и финансовой устойчивости. Посему нашей задачей всегда было закрытие кассовых разрывов клиентов в доступных нам размерах, предоставление различных гарантий и пополнение оборотных средств. Эти возможности мы должны нарастить, увеличив собственный капитал банка, потому что именно кредитование — это услуга, которая будет востребована всегда. Здесь важно сказать, что мы никогда не пытались зарабатывать на этой известной проблеме строителей любой ценой, напротив, всегда старались выполнять «оздоравливающую», сдерживающую миссию в отношении организаций, которые пытались не вполне аккуратно пользоваться кредитами, не наращивая при этом своих оборотных средств. Ведь транспортные строители — люди творческие: появились деньги — хочется купить технику, расширить базу. Это увлеченные инвесторы, и деньги у них не задерживаются. Но банк не копилка, а проценты — это затраты, которые ухудшают

экономическое положение. И брать кредит нужно, только если без этого не обойтись.

— В заключение, разрешите узнать: какие смежные направления бизнеса, которые иногда иницируются при банковских структурах, «Банк на Красных Воротах» потенциально мог бы активизировать? Лизинг, страхование, иные направления?

— Что касается лизинга и страхования, то такого рода организаций мы не создавали, и создавать не будем потому, что в составе наших акционеров и давних деловых партнеров есть соответствующие высокопрофессиональные компании, среди которых мы особо хотели выделить ЗАО САО «Гефест», ООО «Трансинжлизинг», ЗАО «Лизинком» и ЗАО «Русскую лизинговую компанию». В то же время мы считаем, что в современных условиях инвестиционного бума в России нельзя стоять в стороне от процессов создания новых бизнесов, развития инфраструктурных процессов, в т.ч. процессов проектного финансирования и управления объектами коммерческой недвижимости, а также вовлечения во все вышеперечисленные процессы наших акционеров и клиентов (будь то юридические или физические лица) и их свободных денежных средств, которых, слава Богу, у них становится больше. Для решения этих задач при содействии Банка создана управляющая компания, при которой будут функционировать паевые инвестиционные фонды недвижимости и ценных бумаг. Основная задача таких же институтов все та же: реализация экономических интересов акционеров и клиентов по использованию свободных денежных средств.

Подводя итог беседе, хотел бы еще раз вернуться к ее началу, в котором шла речь о наших планах развития на ближайшие пять лет. Даже самые грандиозные из них могут остаться листками бумаги, если на них не последует отклика со стороны тех, на кого они рассчитаны. Мы трезво оцениваем свои возможности, так как опираемся на понимание перспектив банковского бизнеса, на многолетние, плодотворные и разносторонние связи с нашими главными клиентами и акционерами и на их доверие к банку. Это дает основание рассчитывать на успех нашей стратегии. ●



107217, Москва,
улица Садовая-Спаская, 21/1
тел. (495) 777-1055,
факс: (495) 777-1055

Системный инструмент развития бизнеса

Может быть потому, что сама эта компания сравнительно молодая – она была создана в 2005 году – ЗАО «Система-Лизинг» оказалась готова к работе в одном из непростых сегментов лизингового рынка – а именно, с молодыми компаниями, активно развивающими производство. Учитывая социальную значимость лизинговой деятельности для роста предпринимательской активности, можно сказать, что работа компании «Система-Лизинг» значима вдвойне: если состоявшиеся компании, накопившие немалый опыт работы и уже освоившие все основные премудрости развития, могут без труда воспользоваться кредитными и иными услугами, облегчающими участие инвестора, то компании развивающиеся гораздо острее нуждаются и в ресурсах, и в профессиональной информационной поддержке...



Роменская Ольга Анатольевна

ЗАО «Система-Лизинг» — компания, созданная в феврале 2005 года. Ее учредителем является ОАО «Системы управления и приборы» — организация, активно работающая в сфере автоматизации портовых комплексов и терминалов, производственных и гражданских зданий и сооружений. В соответствии с Федеральным законом, ЗАО «Система-Лизинг» поставлено на учет в Комитете РФ по финансовому мониторингу, уставный капитал Общества составляет 40 млн. руб. Предметом деятельности Общества является финансовый лизинг — эффективный и удобный, а в ряде случаев единственный экономически приемлемый механизм обновления основных фондов предприятий. Этими основными фондами могут быть производственное или вспомогательное оборудование, транспортные средства, коммерческая недвижимость и другое имущество, используемое для предпринимательской деятельности.

Основными условиями заключения лизингового контракта с потенциальным клиентом в ЗАО «Система Лизинг» являются такие факторы, как время существования предприятия не менее одного года, его удовлетворительное финансовое состояние; стоимость предмета лизинга от 400 тыс. руб., обязательное страхование; срок изготовления оборудования менее

6 месяцев. Лизинговый контракт заключается на срок полной амортизации оборудования, в среднем до 4 лет.

Важнейшей задачей на этапе подготовки контакта является умение оценить и по возможности снизить риски, связанные с лизингом. Таким риском, не зависящим от клиента, могут быть, например, изменения конъюнктуры той или иной отрасли: предприятие, вложившее силы и средства в развитие и надеясь на гарантированный сбыт продукции, может столкнуться с проблемами сбыта, резким ростом конкуренции. Поэтому один из важнейших моментов подготовки контракта — оценка бизнес-плана, подготовленного компанией-лизингополучателем. Эта работа проводится специалистами компании в тесном взаимодействии с представителями потенциального клиента. Подробное собеседование, изучение предприятия, оценка конъюнктуры имеющегося и перспективного рынка — все эти меры позволяют не только найти доверительную дистанцию с клиентом, но и снизить взаимные риски. При таком подходе специалисты компании готовы работать над лизинговыми проектами для компаний любой отрасли экономики и в любом регионе России, разрабатывать индивидуальные схемы персонально для каждого клиента. На основании имеющихся знаний о параметрах представленного на рынке оборудования и техники, специалисты компании «Система-Лизинг» могут рекомендовать тот или иной вид оборудования, в большей степени соответствующий потребностям клиента.

Благодаря соблюдению оптимальных требований к покрытию рисков по проектам, становится возможным проведение гибкой ценовой политики, максимальное сокращение сроков оформления сделки. Чтобы снизить риски валютных курсов, заключение договора осуществляется только в рублевом эквиваленте, при неизменной ставке на весь период действия договора. На время поставки оборудования, монтажа и пусконаладочных работ действует стоп-период сроком до полугода, во время которого платежи не производятся.

Ключевая роль в организации работы в такой системе сотрудничества — это квалификация агентов, осуществляющих сопровождение сделок. Коллектив компании представлен в основном молодыми специалистами, имеющими высшее образование в финансово-экономической области. Таким образом, благодаря четко налаженной системе оценки рисков, расчету персональных условий для лизингополучателя, широкому кругозору в выбранной предметной области, «Система-Лизинг» является действенным инструментом работы по развитию производства, доступным как для крупных промышленных компаний, так и для сравнительно небольших предприятий.

СИСТЕМА-ЛИЗИНГ

закрытое акционерное общество

ПРЕДСТАВЛЯЕМ
 ЗАО "СИСТЕМА-ЛИЗИНГ"
 - НАДЕЖНУЮ ЛИЗИНГОВУЮ КОМПАНИЮ



ЗАО "СИСТЕМА-ЛИЗИНГ - ЭТО:

- Проведение гибкой ценовой политики с максимальным сокращением срока оформления сделки
- Заключение договоров лизинга только в рублевом эквиваленте при неизменной ставке на весь период действия сделки
- Низкий порог стоимости приобретаемого оборудования
- Возможность выбора оптимальных сроков финансирования

ВАМ НЕОБХОДИМО:

модернизировать производство, приобрести новое оборудование, при этом Вы хотите избежать крупных единовременных затрат и не привлекать заемные средства

**-МЫ ПОМОЖЕМ
 РЕШИТЬ ЭТУ ЗАДАЧУ**

Санкт-Петербург,
 ул. Введенского канала д.7 оф.400
 Тел.: (812) 970-03-54, факс: (812) 324-31-36
 E-Mail: syst-leasing@spb.skylink.ru
 www.systems-leasing.ru

Российская ассоциация лизинговых компаний «Рослизинг» при поддержке Европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций LEASEUROPE проводит Международную конференцию «Лизинг в Европе: опыт и новые тенденции». Мероприятие состоится 18-19 октября 2007 года в Москве. Мероприятие будет проходить в течение 2-х дней с 10.00 до 18.00.

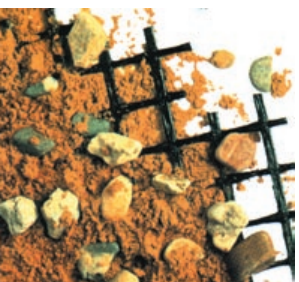
Цель конференции состоит в том, чтобы «из первых рук» познакомить российских специалистов в области лизинга с европейским опытом лизинговой деятельности. Также возникнет возможность лично познакомиться и пообщаться с зарубежными коллегами (ожидается, что они будут присутствовать не только среди докладчиков, но и среди слушателей конференции).

Первый день конференции будет посвящен опыту лизинговой деятельности и актуальным тенденциям в странах Западной и Восточной Европы. В качестве докладчиков выступят руководители лизинговых ассоциаций этих стран и представители крупнейших лизинговых компаний. Они расскажут об истории развития лизинга в своих странах, специфике регулирования и налогообложения, преобладающих лизинговых активах, специфике местных лизинговых продуктов.

Второй день конференции будет посвящен опыту крупнейших европейских лизинговых компаний и актуальным тенденциям на европейском рынке лизинга. О своем опыте и своих лизинговых продуктах расскажут представители компаний, история которых насчитывает несколько десятков лет, которые располагают филиалами во многих странах Европы и активы которых исчисляются миллиардами долларов. Представители этих компаний также очень заинтересованы в знакомстве с российскими лизингодателями, тем более что многие из них еще только планируют выход на российский рынок. Речь также пойдет об изменениях в законодательстве, инфраструктуре рынка лизинга и лизинговых продуктах, актуальных для всех европейских стран.

Конференция будет проходить на английском языке с синхронным переводом на русский язык. Всем участникам конференции будут предоставлены материалы исследования европейского рынка лизинга, подготовленного Ассоциацией «Рослизинг».

ЕвроДор. Не числом, а умением Путь к успеху — стратегия и методизм



Суворов ценил тех солдат, что хотели стать генералами — и, наверное, сегодня ему понравились бы руководители компаний, стремящихся к выходу и удержанию лидирующих позиций. Андрей Львович ЗЕМЛЯК, руководитель компании «ЕвроДор», приглянулся бы великому полководцу: по крайней мере сегодня стратегия компании представляет собой гораздо большее, чем добыча хлеба насущного. Лидерство в сегменте, основанное на этике и стратегии действий в соответствии с законами рынка — вот цель компании, специализирующейся на поставках геосинтетических материалов.

— «ЕвроДор» — компания сравнительно молодая, но позиционируется она как организация, работающая по территории всей страны. Как правило, торговые фирмы, стремящиеся развивать свой бизнес, ориентируются на крупных потребителей геосинтетических материалов — такие корпорации, как «Газпром», нефтегазовые компании, «РЖД». В результате возникает острая конкуренция за право работать с крупным потребителем, растут риски: крупный потребитель, как правило, стремится перейти к работе с заводом-производителем напрямую. А рост этого рынка зачастую связан с принятием политических решений. Тем не менее, успех торговых компаний обычно связывают с возможностью работать на крупных потребителей.

Однако при этом относительно свободной остается другая ниша — мелкие и средние строительные компании, задействованные в гражданском и транспортном строительстве и благоустройстве, а также частный сегмент. По нашим оценкам, именно они составляют порядка 60 % рынка потребления геосинтетиков, причем его объем растет вместе с ростом экономики страны, независимо от субъективных факторов. Именно потребитель, приобретающий сравнительно небольшую партию, и определяет сегодня состояние рынка геосинтетиков. И, хотя мы сохраняем определенный уровень продаж крупным корпоративным потребителям, средние и небольшие компании определяют нашу стратегию. На данный момент мы работаем с целым рядом регионов — например, недавно прошла поставка материалов на Сахалин, для компании, ведущей малоэтажное строительство; активно развиваются поставки в Сибирь, центральные и южные регионы, Северо-Запад. А через несколько лет, став одной из ведущих компаний в выбранном сегменте поставок, мы сможем выйти и на крупных потенциальных заказчиков.

— *Почему такие компании, как «ЕвроДор», не проигрывают рынок оптовым отделам продаж при заводах-производителях, аффилированным компаниям,*



или торговым представительствам, рассчитанным на поставку монопродукта?

— Организация, работающая со многими поставщиками, выигрывает, потому что более четко чувствует потребности рынка. Мы сразу же в состоянии отреагировать, если покупателя не устраивает качество товара — способны оказать давление на поставщика, или найти альтернативу. При этом нам не нужно скрывать какую-либо информацию о материалах — мы можем провести сравнительный анализ различных вариантов геосинтетиков, и продемонстрировать сильные и слабые стороны различной продукции. Нет необходимости «впаривать» какую-то одну позицию, тем более что мы хотим быть на рынке долго.

— *Андрей Львович, что способствует росту рынка, в целом ясно. Но что ему может препятствовать?*

— Главная проблема — сравнительная слабость производственных предприятий, отстающих от потребностей рынка. Отставание производственных возможностей от рынка составляет лет 5-7. Эта проблема выражается и в периодически возникающем дефиците, в отставании по качеству, в несбалансированной ценовой политике. К сожалению, произ-

водители пока не демонстрируют ни внятной стратегии развития, ни тактики работы с оптовым звеном. Связано это зачастую с тем же дефицитом: например, из «Газпрома» сразу приходит заказ на 5 млн. кв метров продукции, и завод обеспечен загрузкой на несколько месяцев вперед. В этой ситуации мелкий потребитель или даже оптовик с объемом заказа в 3-4 фуры в месяц — клиент сравнительно мелкий, и на фоне огромного покупателя — неинтересный. Впрочем, в перспективе ситуация может поменяться: в частности, за счет импорта недорогих китайских материалов, или с появлением новых мощных производств. Чтобы компенсировать проблемы, связанные с недостаточными мощностями промышленности, мы рассматриваем несколько вариантов. Либо это развитие собственного производства геотекстиля — на возврат инвестиций позволяет надеяться имеющаяся в нашем распоряжении дилерская и субдилерская сеть. Либо поиск крупного поставщика за рубежом, контроль качества поставок и адаптация ассортимента к российским потребностям, и продвижение этих материалов под нашим брэндом.

Другая объективная проблема — это пока недостаточная известность геосинтетиков



вообще. Интересный показательный пример: в начале года мы обменялись мнениями по поводу проблем развития рынка с руководителем одного из подразделений компании «СибУра» — они готовят к пуску новый завод геосинтетиков в Кемерово. И он подчеркнул: задача — лоббировать материалы везде, где можно. Я переспросил: «Геосинтетики СИБУРа?» «Нет, геосинтетики вообще». Понимаете, важна пропаганда материала как класса, именно это — дальновидная позиция компаний, уверенных в себе, качестве материала, и понимающих реальные проблемы роста. И нам не так важно, чтобы люди знали о компании «ЕвроДор», как донесенная до них информация о материалах и их возможностях. Другой пример — даже в отраслевых средствах массовой информации вы не найдете практически ни одного обзора геосинтетических материалов, нет даже современной классификации, свободной от привязки к торговым маркам. Я предложил одну из таких классификаций, по способу производства, и, кажется, она постепенно начинает приживаться. Но вот учебник по строительству, где было бы подробно описано применение геотекстиля, мы создать не сможем: это задача вузов и науки. Словом, потенциальный рынок огромен, и сегодня задача производителей и поставщиков геотекстиля — распространять как можно больше информации о наших материалах.

— Рынок всегда будет «лежать непознанным пространством», и нуждаться в информационном давлении?

— Нет: например, спрос на габионные конструкции уже превысил возможности поставщиков, и рынок требует их все активнее. Нам приходится нарастить объем поставок.

— А каковы проблемы входа на рынок для начинающей компании?

— Что касается остальных проблем выхода на рынок, именно проблем компаний, то рецепт сравнительно прост: если у фирмы есть идеология, стратегия, кураж, то остальные сложности преодолеваются. Важно не просто «получать прибыль», продавая товар, а принести потребителям идею. Именно это и позволяет формировать команду, не обращая внимания на трудности роста: если идеология развития фирмы донесена до каждого работника, «первому лицу» не нужно тратить время на контроль и опеку. Даже если цель сформулирована как «стать известной и уважаемой компанией»... На сегодняшний день мы представляем собой проект — на его реализацию работает небольшая команда. Под идеологию подстраивается технология работы: мы сейчас поддерживаем одновременно четыре веб-сайта, причем занимаем верхние строчки в рейтингах; отдел продаж обеспечен современной системой Интернет-телефонии. Используем средства автоматизации учета, регламентированный документооборот. Все это позволяет добиться значительной, эффективной отдачи от каждого и от команды в целом. Мы растем, а вместе с нами растут обороты и возможности.

— Крупные западные корпорации, продвигая свой материал, разрабатывают методики расчетов, в которых присутствует блок сравнительного экономического анализа. Причем сравнение, разумеется, в пользу продвигаемых материалов. Насколько вы задействуете этот опыт?

— Что касается методической поддержки, такие методики, безусловно, нужны — правда, нам как торговой компании трудно разработать полноценную методику такого рода. Посильная для нас задача — это привлечение специалистов из строительной науки, для

создания такого рода документов. На данный момент проблема решается по-другому — каждый из производителей сегодня формирует свои рекомендации по применению материалов, и мы, продвигая продукцию, продвигаем вместе с нею и методические разработки наших поставщиков.

— Какой поставщик сегодня «психологически» близок компании — импортер, или российский производитель?

— Мы поставляем на рынок весь спектр материалов, работая как с импортерами, так и с российскими производителями. Из импортеров, в наибольшей степени наработаны контакты с европейскими поставщиками — Германией, Люксембургом, Великобританией, импорт из стран юго-востока пока представлен незначительно. Прорабатываем контакты с одним из венгерских производств, которые работают по приемлемой цене и с хорошим качеством. Но, так как наш рынок сбыта — это Россия и СНГ, основное значение для нас имеет российский поставщик. Перспективы развития российского производства предсказать непросто — еще полгода назад рынок испытывал дефицит георешеток, а сегодня запущено одновременно два крупных производства, причем работающих в разных ценовых сегментах. По геотекстилям ситуация сложнее — оборудование дорогое, капиталоемкое. Но, тем не менее, многие потенциальные поставщики высказывают намерение вкладываться в развитие производства.

— Будете ли развивать собственный строительный цикл? Каковы пределы роста этого цикла услуги по поставке материала?

— Одно из наших конкурентных преимуществ перед компаниями, которые не имеют стратегии развития — в том, что у нас нет представления о пределах роста. Мы знаем, как будет развиваться торговый бизнес: в этом году открылся филиал в Москве, теперь очередная задача — развитие партнерских и дилерских отношений в регионах. Предстоит и рост «вширь» — в том числе создание строительного и научного подразделений, чтобы мы могли накапливать опыт применения этих материалов, проводить прикладные исследования сложных случаев его использования. И, еще раз подчеркиваю, обязательно — собственное производство, или вхождение в состав учредителей какого-то из созданных заводов. Сроки подскажет время. ●

**192007, г. Санкт-Петербург,
Лиговский проспект д.236,
Телефон: (812) 448-6-449,
www.eurodor.ru**

«Мегатех-инжиниринг»: мобильность, качество, скорость

Небольшие и сравнительно новые проектные организации уверены, что в них есть ряд преимуществ перед организациями крупными и многоопытными — тогда как их коллеги постарше и покрупнее уверены в ряде собственных достоинств. Но поскольку на рынке «почти мирно» сосуществуют и те и другие, можно сделать вывод: имеет значение не размер, а иные, более тонкие свойства — компетентность, мобильность, энергия. У петербургской проектной фирмы «Мегатех-Инжиниринг» их достаточно. Наш собеседник — исполнительный директор компании Антон Николаевич Сертаков.



— Антон Николаевич, сегодня «Мегатех-Инжиниринг» работает в ряде регионов. Известно, что именно развертывание работы с удаленными заказчиками является серьезным камнем преткновения для многих ваших коллег. Как выстроена стратегия по развитию на «одной шестой части суши»?

— Центральный офис компании находится в Петербурге, а филиалы — в Москве, Нижнем Новгороде, Новосибирске и Владивостоке. В стадии проработки — создание филиалов в Казани, Иркутске и Томске. Работаем по всей территории страны, поэтому дальние командировки — необходимость, и уже вполне привычны. Немало работаем в регионах без инфраструктуры — например, в настоящее время мы принимаем участие в проектировании автозимников, в рамках освоения одного из дальневосточных месторождений. Иногда по первому звонку заказчика мы выезжаем на место, и находимся там столько, сколько нужно. Кроме дорожного проектирования, участвуем в проектах нефте- и газопроводов, трубопроводов инженерных систем, полигонов для хранения бытовых отходов. Работаем по всему спектру экономически целесообразного рынка — от скромных муниципальных проектов, и до крупных, имеющих межрегиональное значение: таких, как поставка материалов для автомобильного обхода Нижнего Новгорода, нефтепровода ВСТО, проектов «Сахалин-1», «Сахалин-2». Таким образом, имеем опыт работы и с крупными, и с небольшими заказчиками.

На данный момент численность коллектива порядка 50 человек, однако ее придется наращивать — объем работ возрастает. Из головного офиса осуществляется управление, здесь же расположена проектная группа. В филиалах — непосредственно управленцы, которые координируют работу на месте, ведут поиск новых проектов и курируют уже существующие. На этапе подготовки к работе в регион выдвигаются специалисты для первичного сбора данных. На месте будущей стройки разворачивается компактный штаб, координируется работа изыскателей. Когда сбор информации проведен, специалисты возвращаются в Петербург, и здесь начинается активная работа по проектированию. По мере необходимости, например для уточнения данных, осуществляются запросы дополнительной информации, или делаются дополнительные выезды. Если объем работ значителен, создаем на месте филиал. Так мы поступили в Нижнем Новгороде, где разворачивается большое дорожное строительство, и работать в режиме постоянных командировок нецелесообразно.

— Что позволило войти в такие престижные сегменты, как нефтегазовый комплекс и крупный дорожный заказ?

— Мы достигаем экономической эффективности и скорости в работе за счет активного применения геосинтетических и высокопрочных нетканых материалов. По срокам строительства достигаем двух-трех-

кратного преимущества. Также за счет использования данных материалов достигается положительный экономический эффект — снижение стоимости строительства. Перспективность такого подхода вполне очевидна, поэтому в наших планах — создание завода геосинтетических материалов. Проект в разработке, определена площадка и технология. Мы будем производить высококачественные материалы для дорожного строительства — такие, как объемные георешетки, которые применяются для противозерозионной защиты откосов, высокопрочный тканый геотекстиль, использующийся для армирования слабых оснований, при строительстве подпорных стен, различные виды георешеток для армирования асфальтобетонного покрытия. Эти материалы востребованы рынком и не являются новинкой, но мы создаем новую систему производства, отличающуюся своей технологичностью.

— Какова методика отслеживания потенциальных заказов в регионах?

— Во-первых, отслеживаем официальные публикации о федеральных торгах. Во-вторых, это активная рекламная кампания, благодаря которой потенциальные заказчики сами находят нас. Наконец, это задача представительств.

— Будете ли усложнять свои проектные возможности — например, развивать специалистов по дорожной автоматике, по освещению, по дорожной разметке, системам видеодиспетчеризации?

— В основном мы проектируем сами дороги, а сравнительными «мелочами» раньше старались не заниматься. Однако практика показала, что именно «мелочи», вместе, могут приносить хорошую прибыль. Поэтому в наших планах, действительно, создание отдела проектной группы, который как раз таки и будет заниматься такими «мелочами», тем более что уже есть специалисты. Другие перспективные направления — дорожная разметка, барьерные ограждения. Возможно, в дальнейшем займемся и развитием светотехнической группы, но пока эта задача не является приоритетной. Равно как и проектирование систем видео — это сфера специализированных организаций и служб ЖКХ. ●



195027, Санкт-Петербург, ул.Магнитогорская, д.11-Ю, оф. 332
тел.: (812) 347-74-06, (812) 347-74-05
Info@megateh.com, www.megateh.com

Москва и «Мосинжпроект»: сроки и качество

Если бы какой-нибудь лингвист проанализировал большую стопку интервью, которые дают московские строители, проектировщики или производственники, а также начальники городского хозяйства, то, пожалуй, самыми частыми словами были бы «успеть», «время», «сроки», «в темпе» и т. д. Разумеется, и «качество» тоже, но опять же качество с учетом времени. Москва спешит развиваться, потому что ее инфраструктура должна не просто успевать за ростом российской экономики, но и опережать его. «Мосинжпроект» вполне естественно оказался в гуще событий: ни один объект транспортного, гражданского, инфраструктурного строительства не обходится без проектирования инженерных коммуникаций. Наша собеседница — директор ГУП «Мосинжпроект» С. Ф. ПАНКИНА. К работе в сроки и качественно не привыкать ни ей, ни коллективу, который с 1985 г. трудится под ее руководством.



— Светлана Федоровна, Москва переживает «приятные хлопоты» роста экономики: у всех есть заказы, востребована работа и работники. Но не предчувствует ли «Мосинжпроект» нехватку кадров — если не сегодня, то в перспективе?

— Сегодня в институте трудятся более 1000 специалистов разных возрастов, и мы постоянно работаем над проблемой кадровой преемственности. Но, в целом, она решена. Дело не столько в сравнительно высокой заработной плате, которую мы способны платить, но в тех доверительных отношениях, что сложились в коллективе: в кризисные 1990-е, когда работы было недостаточно, мы нашли возможность удержать специалистов, и сейчас они передают свои наработки молодым. Попасты в наш институт стремятся многие выпускники. Первое знакомство возникает в ходе практики, которую студенты проходят во время обучения в вузах: этот период позволяет понять специфику работы, внедриться в проблематику. Наиболее активные начинают работать в свободное от учебы время и, наконец, переходят на постоянную занятость.

В молодом пополнении — наша надежда, потому что сейчас колоссальный объем работ, которые ведет институт, во многом выполняется именно за счет молодежи. Особенно тех, кто пришел на рубеже 1990-х — 2000-х, и сегодня, накопив достаточно опыта, работает на уровне опытных коллег. Чтобы стать специалистом, выпускнику нужно проработать пять-семь лет. Этот период накопления опыта связан не столько со сложностями проектирования, сколько с прохождением необходимых согласований каждого проекта, получать которые мы обязаны наравне со всеми проектными организациями Москвы. Таких согласований просто уйма: даже для небольших объектов — порядка тридцати, тогда как сроки по исполнению проектной документации формулируются жесточайшие. Но именно сочетание молодежи и опытных специалистов позволяет работать в этих условиях.

К сожалению, институт испытывает другую проблему — нехватку площади для дальнейшего развития. Наше здание уже с трудом вмещает людей — все работают на ЭВМ, что также требует места. Мы смогли арендовать дополнительные площади в непосредственной близости от института и пытаемся найти еще дополнительные резервы, однако это дает нам лишь временное облегчение. Реальное решение этой проблемы — расширить площадь нашего здания. Например, использовать территорию внутри двора, надстроить дополнительный этаж. Однако наше здание — памятник архитектуры, и вряд ли институт, при всей его значимости, сможет согласовать такого рода проект. Кроме того, согласно действующим в столице нормативам, мы обязаны обеспечить создание определенного количества машиномест парковки в нашем же районе, что дополнительно усложняет задачу. Тем не менее мы работаем над решением, ищем компромиссные пути.

— Есть ли возможность освоить новую площадку для расширения площади института в менее ажиотажном районе? Даже какая-нибудь «Семеновская» — не столь напряженное место...

— Когда у нас идет проект, в нем участвуют практически все мастерские института, происходит активное взаимодействие специалистов, подразделений. Эту работу не выполнить, общаясь через Интернет или по телефону, — нам нужно, чтобы весь набор специалистов был вместе, рядом. У нас не бывает таких объектов, где участвовала бы только одна отдельно взятая мастерская. Даже когда нам пришлось освоить, например, тематику проектирования светофорных систем, мы набрали новую группу, но она разместилась тоже здесь, в нашем здании. Передать часть задач сторонней организации — это рисковать сроками. А мы должны делать работу быстро.



— Как сегодня меняется специфика работы в Москве? Становится ли проще с выходом к проектированию комплексной застройки территорий — в частности, с освоением незастроенных ранее территорий — «зеленого поля», как говорят англичане?

— Ни в каком «зеленом поле» мы не работаем, а трудимся в Москве, где каждый кусочек земли поделен, застроен, арендован на ближайшие 49 лет. А территория насыщена коммуникациями. Даже когда нам нужно проложить что-то буквально на территории института, нам не всегда это разрешают: трудно представить, как набит инженерными коммуникациями и наш узенький переулок, и вообще центр Москвы. А новая комплексная застройка в Москве, как правило, ведется на месте кварталов снесенных пятиэтажных зданий, и территории также осложнены старыми коммуникациями.

— Молодые специалисты готовы к работе в таком ритме, режиме? Они понимают, какой уровень ответственности их ждет?

— Все понимают, потому что за время практики успевают посмотреть на нашу работу, и на сроки, и что и как нужно сделать. Но и мы в основном стараемся брать отличников — именно они подготовлены к работе, ответственны. Также охотно берем детей наших специалистов — они знакомы со спецификой работы «Мосинжпроект» с детства и тоже очень ответственно подходят к труду: рядом с родителями, как известно, работать плохо не получится. Но и моральную поддержку оказываем — стараемся поощрять материально, оказываем помощь при непредвиденных расходах. И, несмотря на все наши бешеные сроки по подготовке проектной документации, почти никто из института не уходит: люди ценят работу.

— Насколько укомплектовано сегодня звено ГИПов, начальников отраслевых отделов? Это как раз тот средний возраст, который для многих институтов стал «потерянным поколением»...

— Эта проблема у нас тоже решена, причем даже с резервом. Структура института представлена рядом мастерских, на уровне которых и совершается основная работа. Но также у нас есть группа «освобожденных ГИПов» — это наш кадровый резерв сильных специалистов, как правило, именно среднего возраста, которые находятся в курсе широкого спектра проблем, регулярно присутствуют на совещаниях, согла-

сованиях и прочих необходимых в нашей работе мероприятиях. И когда появляется необходимость закрыть вакансию руководителя какого-либо из подразделений, мы выдвигаем на эту работу кого-то из «освобожденных ГИПов». Такая практика сложилась еще с советских времен.

— Насколько Москва обеспечена коммунальными ресурсами?

— Когда мы, начиная проектировать инженерные сети для какого-либо объекта, сталкиваемся с нехваткой мощностей, то обращаемся к заказчику, чтобы он решил эти вопросы. Но практически все проблемы, с теми или иными затратами сил и средств, решаются. Чаще всего приходится сталкиваться с нехваткой электроэнергии.

— Легче или тяжелее стало с приходом «Газпрома» в состав собственников «Мосэнерго»? Меняется ли менталитет энергетиков?

— Сложно сказать, потому что в основном вопросами электросетей занимается «Мосэнергопроект», который мы практически постоянно привлекаем к нашей работе. Этот институт находится в системе «Мосэнерго», им легче договориться. Мы же, как правило, формулируем технические условия, передаем их «Мосэнергопроекту» и ждем принятого решения.

— Получил ли развитие изыскательский отдел?

— Постоянно оснащаем изыскателей современной техникой, новыми буровыми установками, инструментами для геодезических съемок. По большому счету, не отказываем ни в чем, покупая все





необходимое. Изыскатели идут во главе нашего большого отряда, без них мы не можем начать большинство проектных работ. Но привлекаем и сторонние специализированные изыскательские организации, особенно если необходимо провести изучение оснований на значительной глубине. Например, перед проектированием эстакады или моста основание изучается на глубину до 100 м.

— *Когда мы собирались к Вам на интервью, то в телепередаче сообщили, что в Москве на 7:30 утра примерно 250-километровая пробка, если сложить длину всех забитых магистралей. Причем это не ЧП, а, в общем, ситуация почти штатная. Мы по прошлым встречам с Вами знаем, что «Мосинжпроект» всегда находится на острие решения транспортных проблем... Что делается сегодня?*

— Да, это связано с тем, что любой объект транспортного строительства в Москве предполагает большой объем перекладки коммуникаций. Так, на прошедшем реконструкцию участке Ленинградского проспекта, где недавно был расширен и реконструирован транспортный тоннель, была про-

ведена работа по перекладке коммуникаций — она затронула непосредственно прилегающие к проспекту территории. Работа была осложнена требованием «Мосводоканала» выполнить чугунные водоводы — это, как показала практика, наиболее долговечный материал, он позволит решить проблему на весьма значительную перспективу — до ста лет. Даже стальные водоводы не могут эксплуатироваться столько, сколько чугун. Но проблема в том, что опыт производства и проектирования таких труб утрачен. Пришлось — разумеется, в срочном порядке — ехать во Францию, знакомиться с передовым европейским опытом, нюансами технологии. Уложились в сроки, выпустили проект, сейчас он уже почти реализован. Но практически каждый очередной объект для нас сопряжен с теми или иными трудностями — нужно запроектировать и все коммуникации, и пешеходные переходы, и, по возможности, предусмотреть работы без остановки движения транспорта. Так что в Москве работа очень даже тяжелая...

Другой пример — недавняя работа на третьем транспортном кольце, которое, в целом, тоже проходит по обжитым территориям, если не сказать «по центру города».

Нам встретилось и метро мелкого заложения, и множество зданий и сооружений, и даже заброшенные свалки. Все это нужно было учитывать, переносить, перекладывать. Впрочем этот опыт сегодня позволяет нам работать и на других объектах аналогичного уровня сложности. Сейчас у нас в проектировании — четвертое транспортное кольцо Москвы, которое тоже проходит по непростым территориям. Мы пересекаем малое кольцо железной дороги, ряд промышленных предприятий, базу «Роснефти», ТЭЦ-11. Нужно вынести колоссальное количество гаражей — для чего приходится создавать сооружение на втором уровне, над трассой. Фактически возникает тоннельное сооружение. Территорию нефтехимического предприятия «Роснефти» пересекаем эстакадой, опоры которой разместить также непросто, но тоннель тем более невозможен — вся площадь завода насыщена промышленными коммуникациями, трубопроводами, резервуарами. Есть и высоковольтные ЛЭП, которые, как известно, планируется убрать под землю. Для всего этого нужно место...

Немало забот добавляет и освоение подземного пространства — это тоже специфика сегодняшнего строительства в Москве. Например, идет работа над проектом реконструкции площади Тверской заставы, где планируется строительство огромного подземного комплекса, аналогичного «Охотному Ряду». А это и переустройство коммуникаций, и метрополитен, и множество зданий, которые нельзя потревожить. Словом, очередная тяжелейшая задача. Но мы находим решения. ●



**101990, Москва,
Сверчков переулок, дом 4/1
Тел.: (495) 623-49-91
Факс: (495) 624-71-26
E-mail: info@mosinzhprouekt.ru**

Не только сантехника, не только НИИ

Несколько интересных фактов истории «НИИ Сантехники». Во-первых, он основан в 1944 году — в то непростое время создавались действительно нужные организации. Во-вторых, в 1979 году в здании этого института выступил Владимир Высоцкий — что говорит как минимум о том, что длительное время институт был центром общественной жизни и даже в какой-то мере вольнодумства. В-третьих, несмотря на невостребованность строительной науки в молодом рынке, институт выжил и сегодня активно развивает свое присутствие на рынке проектных работ, выполняет задачи по сертификации, готовит кадры, осваивает регионы — словом, уверенно движется в будущее... Наш собеседник — генеральный директор ОАО «Научно-исследовательский институт санитарной техники» Олег Ростиславович ПЕХТЕРЕВ.



— На сегодняшний день в различных направлениях проектирования, начиная от архитектуры и заканчивая инженерными системами, действует масса организаций, вырастающих как грибы и так же тихо исчезающих. Однако заказчик постепенно начинает ориентироваться на компании, у которых есть имя, опыт работы, значительные трудовые и материальные ресурсы. Поэтому советская школа науки и проектирования не только не утратила значимость, но и постепенно восстанавливает позиции. Лишь большой багаж наработок, архивов, опыта и связей позволяет нормально, полноценно выполнить работу.

Несмотря на все перипетии последних 10-15 лет российской экономики, в нашем институте такой потенциал сохранился, причем в наибольшей степени развитие получили проектные отделы. К сожалению, о полноценном возрождении научно-исследовательской деятельности говорить пока рано, поскольку не определился интеллектуальный центр государства, способный координировать научную работу, хотя бы в форме предоставления заказов. А рынку, на данном этапе, наука пока не нужна.

Но проектные работы, особенно сейчас, на этапе роста экономики, востребованы, а вме-

сте с ними — и «НИИ Сантехники», имеющий за плечами почти 60-летнюю историю. Еще недавно, когда организация практически не прилагала усилий для выхода на открытый рынок, определенный объем заказов поступал в институт по причине известности нашей марки. Именно проектную сферу деятельности мы и намерены развивать наиболее активно. Причем политика института — это выход на проектирование систем инженерного обеспечения в полном цикле, от энергообеспечения и газификации, до нашего профильного комплекса работ — водоснабжения, канализации, очистки сточных вод. Эта деятельность постепенно дает результат — так, мы предполагаем принять участие в разработке крупного проекта на о. Русский, во Владивостоке, где создается мощный общественный и культурный центр.

— По личному опыту знаем, что работа в регионах, да еще и отстоящих на семь-восемь часовых поясов и добрых десять часов полета — дело изнуряющее. Как планируется организовать работу на выезде: «вахтой» небольшого коллектива, развертыванием онлайн-общения с Москвой, где расположены ваши главные силы, поиском субподрядчика на месте?

— Вопрос, действительно, больной: многие из наших контрактов подписаны именно в регионах. Причем зачастую это контракты по проектированию систем инженерного обеспечения для новых районов, и присутствие на месте — момент весьма немаловажный. Возможности телекоммуникационных технологий использовать не удастся, потому что зачастую речь идет о работе «в чистом поле», где вообще отсутствуют элементарные бытовые условия. Кроме того, командировочные расходы составляют немалую долю наших затрат. Поэтому мы постоянно работаем над оптимизацией работы на выезде. Так, в Калязине, где силами института выполняется крупный проект, мы планируем создать проектную группу, способную не только выполнить полученный заказ, но и оперативно реагировать на запросы ближайших регионов. К сожалению, такую группу собрать можно не везде. тем более

трудно надолго откомандировать на «вахту» в регион московских специалистов. Однако для решения административных вопросов, особенно на предпроектной стадии, выезд квалифицированных специалистов необходим. А более рутинные работы, например сбор информации на площадке, изыскательский цикл, мы стремимся доверять местным организациям — сумма их «комиссии» зачастую существенно ниже, чем командировочные расходы.

— Не приходит в голову разделить ведущих специалистов на «исполнителей» — тех, кто сидит за компьютером — и «менеджеров» — тех, кто ведет контакты с заказчиком? Разумеется, понимая при этом суть работы?

— На данный момент эти функции приходится совмещать: наши проектировщики умеют и проектировать, и вести согласовательную часть работы. Но, на самом деле, эти функции в перспективе надо разделять, формируя согласовательную группу. И мы, осторожными шагами, к такому разделению труда идем. Вероятно, такая мобильная группа будет особенно плотно задействована на начальном этапе и на внесении корректирующих поправок при согласованиях, уточнениях. Непосредственная же проектная работа — расчеты, моделирование — должна выполняться силами московской группы.

— А как отследить информацию о том, что в регионах появился очередной объект, где очень нужен проектировщик?

— Мы идем по другому пути: отслеживаем бюджетные инициативы, связанные с реализацией проектов в регионах. И благодаря этому успеваем заранее проработать контакты с местными представителями заказчика.

— Можно ли выйти на алгоритм активной продажи проектных услуг?

— Если на заказчика обрушить большой объем информации, напеть ему сладких песен, блеснуть фирменным стилем — это скорее может даже оттолкнуть. В проектной работе, как правило, речь идет о другом механизме продаж: потенциальный заказчик, инвестор, генподрядчик выходят на институты самостоятельно, или через другие организации. Именно

эта схема в значительной мере помогает нам сегодня — находясь в системе «Росстроя», мы благодаря «административному ресурсу» получаем определенный уровень загрузки. Но не факт, что эта схема будет эффективна и обеспечит рост в дальнейшем: уже не то время, когда можно торговать только именем. Зачастую наш потенциальный заказчик просто не знает, куда идти. Поэтому нам важно сегодня усилить наши информационные ресурсы, уметь внятно показать работу, объяснить ее особенности. Но не навязывая марку «НИИ Сантехники». Тем не менее, маркетинговая политика института сегодня развивается — это сотрудничество с печатью, развитие сайта института. Создан отдел маркетинга.

— **До какой численности хотите расти? Можно ли увеличить выработку на человека без роста численности — за счет повышения интенсивности, но, разумеется, не переходя к 24-му рабочему дню...**

— По правде говоря, нормированного рабочего дня давно уже нет, потому что проектировщики, мотивированные выполнять как можно больший объем, сами определяют себе режим. Находясь в штате и получая сравнительно небольшую заработную плату, весомую часть заработка коллектив получает в зависимости от выручки института. Кроме того, мы не только выполняем проект, но стремимся проконтролировать строительно-монтажные работы, подбираем поставщиков оборудования. И в порядке вещей, когда, плотно отработав с проектом, ведущие специалисты улетают в командировку — а вернувшись и отдохнув по дороге из аэропорта, садятся засучив рукава корректировать проект. Собственно, вопрос об увеличении выработки — это именно тот переход к выполнению инжиниринговой услуги в полном цикле.

— **Мне кажется, такая мотивационная схема тяготеет к «проектному управлению» — системе конкурирующих микроколлективов. Или же речь идет о централизованном, традиционном структурировании института?**

— Пока это схема традиционная, потому что численность проектных групп и института в целом невелика — есть возможность централизованно координировать их деятельность одновременно по всем проектам. В перспективе, по мере расширения пакета заказов и областей проектирования, будет уместно развивать работу по отраслевому принципу: каждая группа проектировщиков будет отвечать за свой участок работы, а ГИП и его группа будут собирать проект воедино. В перспективе у нас должна возникнуть группа специалистов широкого профиля, ГИПов, которые и будут координировать работу над



каждым проектом. Но и роль «узконаправленных» специалистов не снизится: практика показывает, что они необходимы для ликвидации «подводных камней» на этапе проектирования и увязки наших проектных решений с остальными.

— **Чем, в плане повышения производительности труда, может помочь автоматизация проектной работы?**

— Прежде всего, важно перейти на лицензионные программы — что мы уже сделали. Это связано не только с ужесточением контроля в данном вопросе, но и с тем, что мы занимаемся разработкой ответственных решений, которые определяют затем надежность функционирования крупных объектов. А если речь идет о наработке типовых решений, которые, возможно, будут тиражироваться в рамках выполнения национального проекта, то и рисковать с использованием некачественного инструментария недопустимо. Также необходимо активнее использовать типовые расчеты, типовые решения — фактически, наработав их, научиться привязывать к конкретным объектам.

— **В проекты сегодня чаще закладывается централизованная схема газо- и теплоснабжения, или к автономные решения по теплогенерации?**

— Стремимся подходить комбинированно: как правило, выходим на региональную газовую структуру и договариваемся о технических условиях подключения к сети, поскольку схема с привозным газом экономически неоправданна. А теплогенерацию стремимся локализовать: как правило, изношенность местных котельных высока, и строительство теплотрассы, да еще и вложения в реконструкцию котельной, уведут себестоимость гигакалории за границу тарифа. Местные власти

этого не любят — напротив, предпочитают иметь резерв себестоимости.

— **Посильно ли реализовать проект «умного дома»?**

— Хотелось бы ответить «да», но пока — «нет». Дело не столько в том, что нет специалистов, сколько в другом: нужен ли, востребован ли сегодня «умный дом» — в условиях, когда инфраструктура изношена, когда не хватает обычного социального жилья. Есть множество проблем, которые требуют незамедлительного решения, и дорогостоящие инженерные системы вряд ли будут делом ближайшей перспективы.

— **Немалую загрузку институту дает работа по экспертизе. Некоторое время эта услуга, наряду с сертификацией, воспринималась как «навязанная сверху». Как полагаете, становится ли экспертиза необходимостью?**

— Безусловно, это так: в Европе и США любой конфликт организаций или частных лиц решается в судебном порядке. Суд же может принимать решение лишь на основании профессионального экспертного заключения. Все конфликтные ситуации, связанные с нанесением ущерба из-за протечек, с реализацией некачественной продукции, упираются в недостаточное развитие экспертной услуги, и наше подразделение по экспертизе сегодня также не испытывает проблем с загрузкой. В рыночном демократическом обществе эта услуга будет востребована обязательно. ●

**127238, Москва,
Локомотивный проезд, 21
Тел.: (495) 482-38-38,
Факс: (495) 482-15-77**

«СМУ-303». Умение работать. Эволюция компании, которая знает свой путь

Сложность инновационного менеджмента не в том, что новая техника сложна, а люди не могут ее освоить. Не так и сложно найти двух-трех легких на подъем специалистов, усилить их молодежью. Научить эту группу работе на новой бурильной установке не составляет особого труда: по крайней мере, ни одна компания не жаловалась на проблемы этого плана. Гораздо сложнее организационный аспект развития: такие задачи, как создание конкурентоспособной проектной группы, или эффективное освоение полного спектра задач, или, наконец, интенсивное развитие в пространство страны. Технологическая революция в сфере строительства инженерных систем состоялась лет пять-семь назад, когда на смену экскаватору и лопате триумфально явились ГНБ и микротоннелирование. Сегодня, когда техника стала доступнее, клиент требовательнее, а революционные прорывы в технологиях пока не предвидятся, конкуренция компаний строится на нюансах возможностей.

Петербургское ЗАО «СМУ-303», специализирующееся на строительстве инженерных сетей, компания, о которой мы рассказываем уже не первый раз, в последние два года перешагнула сразу несколько ступенек развития. Во-первых, это реорганизация — сегодня под именем «СМУ-303» согласованно действует группа предприятий. Во-вторых, это выход на задачи комплексной инженерной подготовки «пятен застройки». В-третьих, в составе группы компаний возникло собственное проектное подразделение, и тем самым получила решение давно наболевшая проблема сроков и качества подготовки проектной документации. И, наконец, весьма немаловажное «в-четвертых»: компания построила новый просторный офис и благодаря этому получила значительный территориальный резерв для дальнейшего развития инжиниринговых услуг. Но с руководителем «СМУ-303» В. В. МУСИХИНЫМ мы встретились не в офисе, а там, где он проводит большую часть времени, — на строительной площадке. А беседа наша прошла в перерыве между совещаниями — во время автомобильного переезда с одной площадки на другую...

— Виктор Валерьевич, какие работы из состава полного цикла инженерной подготовки «пятен застройки» компания способна выполнить?

— Слова «полный цикл» сами отвечают на этот вопрос. Мы способны предложить заказчику весь комплекс работ по инженерной подготовке территорий, включая проектные работы. Задачи по газификации и электроэнергетике, имеющие ряд специфических требований, выполняем с помощью субподрядных организаций, с

которыми наработаны длительные связи. Особое значение в выходе на предоставление услуг полного цикла имело становление проектной группы: в течение двух лет мы смогли подготовить специалистов, владеющих не только проблематикой проектирования, но и спецификой работы в городе. Не секрет, что на сегодняшний день проектные работы сложны не столько в техническом отношении, сколько в организационном — это отсутствие градостроительных планов, технических регламентов, недоработки нормативной базы. Проблемы проектирования инженерных сетей упираются в неустраиваемость земельных отношений, в сложности взаимоотношений в ЖКХ. Если обычное гражданское проектирование может быть в значительной мере упрощено благодаря использованию типовых решений, то инженерная подготовка — это каждый раз уникальный проект, где типовые решения малоприменимы. Сейчас мы трудимся над инженерной подготовкой территории для реализации проекта компании «Балтрос», где нам приходится отрабатывать все тонкости работы под ключ.

— Существует мнение, что проект разработать несложно — ЭВМ есть у всех, а вот экспертизу пройти — как раз и есть мастерство проектировщика...

— Существует, но я его не разделяю. Если проект качественный, то никакого «протаскивания» через экспертизу не нужно. Другой вопрос, что штатов экспертных организаций недостаточно, особенно с учетом сегодняшних объемов документации, и не совсем устраивает график прохождения документов: если он определен в три месяца, то и ждать приходится ровно этот срок, не меньше. Основа конструктивных отношений с экспертизой — нормальный проект.

— Организационная структура «СМУ-303» получила развитие. Что теперь представляет собой компания: несколько независимых фирм, холдинг, объединение? Как будет эволюционировать торговая марка?

— Каких-либо радикальных изменений не произошло и не произойдет, мы просто разделили несколько основных направлений с тем, чтобы повысить производительность и эффективность труда. Прежде всего за счет повышения управляемости нашей структуры и четкого распределения ответственности между руководителями возникших компаний. Сейчас численность холдинга насчитывает порядка 450 человек — мы не наращивали численность и не планируем этого и в дальнейшем, но давно нуждались в выстраивании системы, позволяющей более действенно контролировать эффективность подразделений. И форма холдинга позволяет решить эту задачу. Кроме того, назрела необходимость в более четком разделении труда — отдельно оценивается проектное подразделение, отдельно — буровики, отдельно — бригады традиционного способа





работы. Но все равно они подчиняются единому центру управления — компании «СМУ-303».

— **Планируете ли работу на выездах в другие регионы?**

— Нет, потому что Петербург, а также его ближайшие окрестности дают сегодня хорошую загрузку, и распылять усилия на освоение других регионов нет нужды. Практически все работы ведем сегодня в нашем регионе.

— **Меняется ли структура заказа — в пользу заказчиков жилищного, промышленного строительства, торгово-логистических структур? И, соответственно, влияет ли это на структуру и профиль компании?**

— Инженерные сети не разделяются на предназначенные для гражданских или промышленных сооружений — поэтому изменений в нашем профиле также нет. На одних и тех же инженерных сетях зачастую возникают и промышленные, и гражданские стройки. Допустим, в районе Каменки, где мы ведем инженерную подготовку территории, вырастут и автозавод «Ниссан», и жилье, и сервис. Нашими заказчиками выступают и город, и муниципальные образования, и различные частные компании.

— **А микротоннелирование планируете?**

— Пока нет, потому что уже возникли специализированные компании, освоившие это направление, и бежать за ними вдогонку не видим смысла. Нужно приобретать ту технику, которой пока ни у кого нет.

— **Приобретая очередную машину, покупаете ли сразу необходимые технологические элементы — сепарационный комплекс, автономное энергоснабжение?**

— Мы действительно сразу же приобретаем сепарационный комплекс, потому что ни с экономической, ни с экологической точки зрения сброс бурового раствора недопустим, тем более что в настоящее время существенно усложнилась технология подготовки бентонитовой смеси. Мы сегодня используем до 50 различных добавок, которые позволяют варьировать свойства буровых растворов, и, по нашим подсчетам, это повышает эффективность работы примерно на треть.

Что касается автономных источников энергоснабжения, мы имеем в наличии, а при необходимости пополняем соответствующий парк — гораздо легче обеспечить себя мощностью самостоятельно, чем получить подключение от энергетиков. Даже в ситуациях, когда такое подключение технически возможно.

— **Каковы «географические» предпочтения по технике?**

— Наш опыт показывает, что американская техника удобнее в использовании, проще, имеет больший запас прочности, чем европейская. Европейские разработки иногда выше в плане высоких технологий, однако не все технологические новшества нужны на практике.

— **Вы отметили, что численность коллектива стабилизировалась. А проблемы «текучки» есть?**

— Сейчас уже нет, коллектив сформировался, и если раньше, год-два назад, мы еще испытывали трудности с формированием бригад, то сегодня работаем на удержание. При этом концепция роста компании основана не на наращивании численности, а на повышении производительности труда. В силу исторических особенностей нашей кадровой политики мы проводим очень тщательный отбор на первоначальном этапе с тем, чтобы не пришлось столкнуться с уходом специалиста к конкурентам. Внимательно определяем участок работы, наиболее подходящий для этого работника. И случаи ухода из компании связаны, как правило, с объективными обстоятельствами — переездом в другой регион. Даже чтобы попасть на первое собеседование, нужна рекомендация — особенно для инженеров. Ключевые критерии отбора — интерес к работе, способность учиться новому. И наличие базового образования.

— **Пришлось ли в связи с ростом объемов усилить изыскательский цикл?**

— Нет, соответствующая бригада просто перестала искать загрузку на стороне, в других компаниях, и получила полный объем работы на наших площадках.

— **Намечены ли какие-либо «прорывные» направления в такие сферы, как нефтегазовое направление или иные крупные корпоративные рынки — транспортного строительства, например?**

— Мы работаем в этих сегментах рынка, в частности, все время поддерживаем отношения с нефте- и газотранспортными структурами. Но не стремимся ни к полному переходу в эту отрасль, ни к освоению полного цикла этих работ, выполняя привычные нам задачи по строительству инженерных сетей. Кроме того, мы не стремимся освоить строительство магистральных трубопроводов, где очень много специфики и достойно представлены специализированные строительные организации. Выполняем опять же специфические для нас работы на объектах транспортной инфраструктуры — в морских портах, на Октябрьской железной дороге.

— **Стремитесь ли освоить цикл по строительству фундаментов или дорог? Ведь тогда вы получите возможность выхода на функции генподрядчика по всему строительному циклу...**

— По правде говоря, даже и в мыслях такого нет: мы способны выполнить нужный объем работ по благоустройству, но освоение таких работ, как строительство фундаментов или дорог, не имеет смысла из-за больших вложений и отсутствия реальных перспектив. Другой вопрос, что по мере развития инженерингового направления нашей работы мы действительно сможем выполнять комплексное обустройство территорий. Фактически группа, способная оказывать инженеринговые услуги, уже сформирована. Также сложилась цепочка партнеров, которая позволяет выполнить нужные задачи, причем среди круга таких партнеров есть и возможность выбора: по правде говоря, постоянным связям мы перестали доверять и смотрим, в первую очередь, на реальное умение работать. ●

199226, Санкт-Петербург, ул. Нахимова, д. 26, пом. 5Н
Тел.: +7(812) 498-9775
E-mail: office@smu303.spb.ru
www.smu303.spb.ru

Внедрение системы качества — требование рынка

Московская архитектурно-инженеринговая компания «Стройпроект» — организация необычная. Она возникла в 1988-м, но численность коллектива на данный момент составляет более 400 человек. Большинство проектных институтов аналогичной численности возникли в советское время, и были вынуждены сокращать работников, тогда как «Стройпроект» ее наращивал. Развитие института не останавливалось ни в кризисы, ни в дефолты, продолжается оно и сегодня. В 2007 году в институте была внедрена система управления качеством по стандарту ISO-9001. О сложностях этой работы, и о преимуществах, которые получает институт в результате сертификации, мы беседуем с заместителем главного инженера Вячеславом Викторовичем Киселевым

— ISO-9001 — это необходимость внутренняя, или требование московского городского заказа?

— Стандарты ISO-9001 изобретены не сегодня, еще в советские времена мы были знакомы с такого рода системами, но не могли или не хотели им следовать. Для внедрения стандартов качества на практике потребовались годы планомерной работы, и неслучайно зарубежные компании опередили нас в развитии менеджмента качества: этого потребовала рыночная среда. Года четыре назад мы поняли, что нам необходимо создать и сертифицировать систему обеспечения качества: объем работ возрастал, увеличивалась численность, уровень ответственности объектов. Вначале мы попытались внедрить систему качества «одним рывком»: пригласили профильную английскую компанию, немало заплатили. Консультанты отработали, и их реакцией было примерно следующее: «Жаль, ребята, но вы никуда не годитесь: представьте кучу документов, сделайте то-то и то-то, и мы еще раз с удовольствием посотрудничаем». И уехали, вместе с нашими деньгами. Мы взялись разрабатывать систему стандартов сами, и почувствовали, что процесс забуксовал: сложность задачи оказалась выше, чем мы ожидали. Пришлось наводить порядок. Практически три года, что предшествовали процедуре сертификации, мы анализировали сложившийся процесс проектирования, разрабатывали процедуры контроля, расписывали, как должен проходить каждый документ. Первоначально предполагалось более 40 координационных процедур, но, проанализировав, мы сократили их количество примерно вдвое, не выбиваясь за рамки требования стандартов. Вначале регламентация вызвала отторжение — например, у проектировщиков старой закалки. Возникли трения, дискуссия. Но, определив проблемные вопросы, мы провели корректировку инструкций, подстроили их под реально сложившиеся человеческие и технологические связи, сложившиеся в течение многих лет.

— В результате стандарт ISO-9001 помог упорядочить бизнес-процессы?

— Безусловно да: прежде всего показал, как реализуется необходимый нам порядок. Документальная фиксация процесса прохождения документов разработки заставила каждого проектировщика больше думать о смежниках — каждый теперь знает, когда нужно передать работу следующему исполнителю. Сроки поджимают, но они же и мобилизуют, собирают — и в результате растет и продуктивность, и творческая активность. Если кто-то в цепочке исполнителей выбивается из графика, зафиксированная последовательность прохождения документа показывает, кто виноват. Возросло качество управления в целом. Система управления стала информационно прозрачной, и благодаря этому — намного более дееспособной. Появилась возможность сопоставлять результаты, мотивировать лучших, добиваться ответственности за невыполнение задачи. Теперь ежемесячно собирается объективная информация о происходящем в отделах — организационная, экономическая. Мы сразу видим картину происходящего, можем маневрировать, формировать задания для руководителей среднего звена.

— Как правило, стандартизация системы качества — а точнее, связанное с ней наведение порядка, дает возможность внедрить электронный документооборот. Каковы резервы повышения производительности труда, связанные с автоматизацией?

— Вот вам пример: на недавней выставке программисты представляли продукты для автоматизации проектной деятельности. Заняли два зала, но не нашлось ни одной компании, которая представила бы систему автоматизации управления процессом проектирования в целом. Есть «Делопроизводство», есть «Электронное архивирование», есть еще много чего узкоспециализированного — но реально востребованный интегрирующий продукт отсутствует. Для нас это уже не является неожиданностью — мы пытались сотрудничать с рядом компаний, разрабатывающих ПО такого рода: дискутировали, объясняли, спорили. В результате партнеры понимали, что такую задачу решить не в силах, и поочередно исчезали... Почему? Просто процессы управления проектной деятельностью настолько многоплановые, что автоматизировать их гораздо сложнее, чем кажется на первый взгляд. Мы даже планируем поднять вопрос в «Союзе проектировщиков» о разработке такого рода задачи совместными усилиями.

— Речь идет об автоматизации документооборота, информационном обмене?

— Да, но не только: например, календарный план, сочиненный в начале года, реально меняется каждую неделю. Допустим, «зависла» разрешительная документация, изменились условия финансирования, определился другой генподрядчик по строительству, и так далее. В итоге система контроля аморфно расплывается, приходится вести каждый проект в режиме «ручного управления». Эта будущая программа должна позволять в режиме реального времени актуализировать изначальный календарный план, корректируя все возможные данные. Результат решения должен не обескураживать, а приводить к пониманию, где находятся критические точки процесса. Нужен принципиально новый уровень учета человеческого фактора: как внутреннего трудового ресурса, так и внешних участников: у нас до 50 согласующих организаций, и все это — потенциально возможные критические точки. Затем, технологическое взаимоотношение подразделений института — кто, кому, когда и какие документы выдает, в каком виде. Контроль сроков исполнения, опять же «узких мест».

— Можно ли будет в перспективе фиксировать прохожденные документы «электронной подписью», исключив работу с бумагой?

— Конечно, это было бы удобно, и уже сейчас электронный обмен информацией преобладает. «Электронная подпись» придаст файлу статус документа, что значительно ускорит процесс. Но есть сложность в том, что документ на бумаге, подписанный от руки — это в значительной мере элемент культуры, особенность мышления. Поэтому нам придется долго расти до уровня полного доверия к электронной подписи: бумаге пока доверяют все-таки больше. ●

ОАО СТРОЙПРОЕКТ

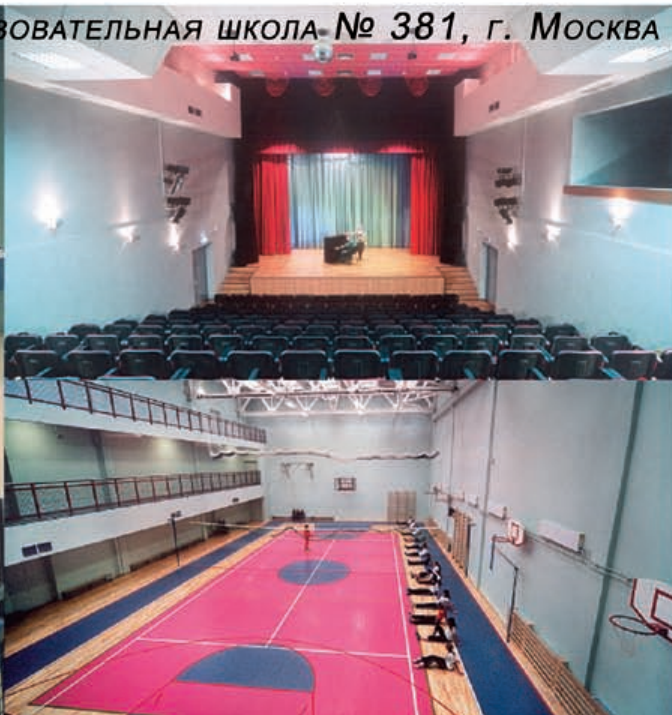
ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА №1254, г. МОСКВА



107076 Россия, г. Москва,
ул. Электровзаводская, д. 29.
Тел.: (495) 963-4490;
ФАКС: (495) 963-2460
WWW.SPROEKT.RU



ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА № 381, г. МОСКВА



Субурбанизация по-российски

В последнее время в России обозначилось новое направление массового жилищного строительства – комплексная застройка новых жилых районов одно-двухэтажными односемейными домами. Одним из первопроходцев этого направления стал холдинг «Балтрос», который к 2010 году на площади 285 га построит в пригороде Санкт-Петербурга вблизи г. Колпино новый городской район «Новая Ижора». Президент холдинга Олег ЕРЕМИН рассказывает об этом проекте и перспективах малоэтажного домостроения в России.



— В крупных городах России традиционным направлением жилищного строительства является многоэтажное многоквартирное домостроения. Ваш проект принципиально отличается от этого. Чем это обусловлено?

— Практически все развитые страны после второй мировой войны столкнулись с жилищной проблемой. В процессе ее разрешения были использованы разные технологические и организационные решения, накоплен богатейший опыт. Сегодня, по прошествии полувека, видно, какие из этих решений оказались более эффективными, какие – менее, а какие – ошибочными.

Ответом США на жилищную проблему стало строительство «одноэтажной Америки». Со временем значительно улучшились технологические процессы, но суть осталась прежней – деревянные каркасные дома. И то, что американцам ничего не пришлось менять в выбранном подходе, доказывает его жизнеспособность. Сегодня в США ежегодно из 350 млн. кв. м строящегося жилья 300 млн. – малоэтажные односемейные дома. Структура их жилищного фонда: 84% – односемейные дома, 16% – многоквартирные, включая таунхаузы. Похожая картина и в развитых европейских странах.

В СССР развивалось многоквартирное многоэтажное строительство на основе крупнопанельного бетонного домостроения. Оказалось, что в экономическом отношении строительство малоэтажного жилья в значительной степени более эффективно. Вот простой пример: в одном случае строится многоэтажный дом на триста квартир, допустим, в течение года, а в другом – триста односемейных домов

с темпом один дом в день. В первом случае деньги, потраченные на строительство, могут быть возвращены только после завершения строительства, т. е. через год, во втором – каждый день. Очевидно, что оборот капитала во втором случае несравненно больше, что и позволит при равных нормах прибыли снизить стоимость продаж.

На собственном опыте Россия убедилась в неэффективности коллективной собственности в экономике в целом, но почему-то это понимание не коснулось жилищной сферы. А ведь именно существующая структура жилищного фонда, практически бесхозного, является источником всех проблем нашего ЖКХ. Многоквартирный дом в России сегодня не имеет рачительного хозяина. В то же время владелец односемейного дома, являясь его полноправным хозяином, вряд ли позволит себе довести свой дом до такого состояния, в котором находятся сегодня наши дома первых массовых серий.

Понимание таких особенностей и стало причиной того, что мы строим малоэтажное односемейное жилье. В результате взаимодействия с региональными и федеральными органами власти холдинг «Балтрос» разработал новое для нашей страны направление массового малоэтажного жилищного строительства на основе индустриальных технологий крупносерийного деревянного домостроения. На основе наших проработок 31 мая 2006 г. президиум Совета при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов принял решение о проведении комплексного эксперимента по развитию крупносерийного малоэтажного домостроения. Первая очередь этого эксперимента реализуется в Северо-Западном регионе, проект застройки называется «Новая Ижора». Далее на очереди – Поволжский и Центральный федеральные округа. При планировании мест реализации эксперимента мы обращаем внимание на то, где есть база в виде территории, соответствующая политика местных властей, благоприятная рыночная обстановка.

— Каковы основные черты экспериментального проекта? Чем проект «Новая Ижора» отличается от проектов коттеджных поселков? Каковы перспективы для такого типа застройки?





— В проект входит строительство крупносерийного домостроительного комбината, инженерная подготовка и комплексная массовая жилищная застройка территорий площадью порядка 200 – 300 га. Это соответствует территории жилого района города, на этой территории должно быть построено не только жилье, но и все регламентируемые градостроительным законодательством объекты социальной и коммунально-бытовой инфраструктуры.

Коттеджные поселки – это другой сегмент рынка. Наш проект отличается от коттеджных поселков по целому ряду параметров: меньшей площадью самого дома, более высокой плотностью жилья, наличием типичной для города инфраструктуры (школы, детсады, поликлиники, клубы, библиотеки и т.д. и т.п.), городской пропиской и т.д.

Что касается территорий для развития такого направления жилищного строительства, то уж где-где, а в России с этим нет проблем. Для расселения половины населения России в односемейные дома городского типа потребуется использовать менее одного процента земель сельскохозяйственного назначения.

Сегодня люди хотят иметь альтернативу проживанию в многоквартирных домах. Компания «Балтрос» намерена внедрить принципиально новый для Петербурга стандарт жизни. В «Новой Ижоре» на территории 285 га в односемейных домах и таунхаусах будут проживать около 20 тысяч человек. Причем, став обладателем дома и участка земли, человек продолжает жить в привычных городских условиях, и даже во всех отношениях более комфортно. Качественные дороги и улицы внутри района шириной 14 м, 10 м и 6 м. Все инженерные коммуникации в «Новой Ижоре» отвечают самым современным требованиям. Каждый дом будет обеспечен централизованным водопроводом, канализацией, электричеством, газом и связью. Теплоснабжение и горячее водоснабжение будет осуществляться от индивидуальных автоматических газовых котлов. Кроме того, в рамках проекта будут построены школы, детские сады, поликлиники, магазины и другие объекты.

Территория района разбита на три пусковых очереди, каждая из которых осваивается комплексно: сначала прокладываются инженерные сети, прокладываются дороги и улицы, затем начинается застройка первых кварталов. Первая очередь строительства – 623 дома, срок окончания – 4 квартал 2008 г. Весь проект рассчитан на три года.

— С какими основными проблемами Вы столкнулись при подготовке и реализации проекта?

Одна из главных проблем – наличие территорий для масштабного малоэтажного строительства в городской черте. В генеральных планах городов, которые были разработаны ранее, такого типа застройка просто не предусматривается.

Второе – это отсутствие опыта в проектировании малоэтажной застройки в российских условиях, а также технических норм проектирования. Например, плотность расположения социальных объектов (школы, детские сады) в сегодняшних СНИПах ориентирована на высокую плотность жилья. А в нашем случае плотность жилья меньше в три – четыре раза, и если располагать, например, школы в соответствии со СНИПами, то количество учащихся в них тоже будет в несколько раз меньше. И такого рода проблем – масса.

Третья проблема связана с необходимостью быстрого наращивания индустриального производства жилья.

На ДСК «Славянский», входящем в холдинг «Балтрос», мы наладили производство быстровозводимых домов по немецкой технологии фирмы Weinmann. Завод выпускает полностью готовые к сборке комплекты домов, монтаж дома на заранее подготовленном фундаменте производится в течение одного дня. За два-три дня осуществляется монтаж внутридомовых инженерных систем и дом готов под чистовую отделку. Построили завод практически за 4 месяца, скоро 1 очередь завода выходит на проектную мощность – 60 домокомплектов в месяц. Они тут же будут поступать на стройку, которая находится рядом, и в день рабочие будут собирать по два дома. Каркасные дома можно возводить в любое время года без потери качества.

— Какие материалы будут использоваться для строительства малоэтажных домов у нас? Каковы новые перспективные технологии строительства и возможности их внедрения в практику работы?

— Наше глубокое убеждение, что в лесной стране (в России сосредоточена четверть мировых запасов древесины) приоритетным направлением должно стать развитие деревянного домостроения. На индустриальной крупносерийной основе.

Основой панельно-каркасного дома служат многослойные панели на базе деревянного каркаса, утепленные современными теплоизоляционными материалами и оштукатуренные в заводских условиях. Панели укомплектованы стеклопакетами и дверями, изнутри обшиты гипроком. База «сэндвича» – OSB-плита, состоящая на 95% из дерева. Все материалы очень технологичны и имеют высокие характеристики по энергосберегающим свойствам по сравнению и с обычными деревянными, и каменными домами. Это тёплое, экономичное, экологически чистое и комфортабельное жильё.

В Германии наши специалисты посетили шесть подобных заводов, множество поселков, расспрашивали жителей – все очень довольны этими домами. Кстати, при наводнениях в Германии в прошлом году эти дома не пострадали. В таких домах живет большая часть населения Канады, Германии, Ирландии, где климатические условия схожи с нашими.

Сегодня требования потребителей к строящемуся жилью приближаются к мировым стандартам качества, а строительные технологии массового жилищного строительства и качество возводимых объектов пока не соответствуют этим ожиданиям. Строителям надо активнее осваивать новые технологии. Многие развитые страны (например, Канада и США) активно переходят на дома повышенной заводской готовности: это комплект панелей, перекрытий и крыш, сделанных в заводских условиях. Качество таких домов выше, заводские гарантии обеспечивают надежность конструкции, экологичность применяемых материалов.

Внедрение и развитие в стране новых технологий может реально повлиять на структуру жилищного строительства в стране – в сторону увеличения доли малоэтажного жилья. Только индустриальное малоэтажное домостроение в Санкт-Петербурге станет реальной альтернативой традиционному многоэтажному каменному домостроению.

Техника объединяет людей

Руководитель «Ростехнадзора» ответил на вопросы



Один человек, беседуя со мною, что технические средства коммуникации мешают общаться: вот, мы могли бы встретиться, увидаться, поговорить, а телефон дает возможность не слезая с дивана сказать «алло, как дела» и просто узнать, как дела. Часто говорим, но редко видимся. Сказанное в целом верно, но не во всех случаях: если речь идет об онлайновых пресс-конференциях VIP-лиц, не склонных к частому общению с прессой, это не совсем так. К. Б. Пуликовский — фигура довольно закрытая, что легко объясняется особенностями его послужного списка. Именно онлайновая пресс-конференция позволила нам пообщаться с руководителем «Ростехнадзора», причем сделать это без громоздких мероприятий: подготовки письма, полемики в пресс-службе... Все было просто и быстро: анонс на сайте РИА «Новости», три вопроса через интерактивную форму, и 31 июля 2007 года получили ответы... Приводим их полностью, а также — ответы на некоторые другие вопросы

— Экономика России растет, растет серьезными большими шагами, и любому человеку должно быть понятно, раз строятся новые предприятия, объекты, неважно жилые или промышленные, необходимо осуществлять надзорные функции, особенно если это опасный производственный объект. Поэтому работы всегда было достаточно, а теперь ее прибавляется все больше и больше. В первую очередь, конечно, Ростехнадзор осуществляет все виды надзора за опасными видами производства. Некоторые люди не понимают суть Ростехнадзора, даже руководители высокого ранга, когда наших инспекторов, допустим, руководители региональных или муниципальных властей посылают на какой-то рынок, чтобы обрезать провода электропитания, чтобы его ликвидировать. То есть пытаются переложить функции. Когда отказываем, высказываются обиды. Главная функция ведомства — надзор за опасными промышленными объектами, обеспечение безопасности окружающей среды на этих промышленных объектах, и, во-первых, безопасность людей и работающих, и проживающих вокруг. Это главная наша задача. И как мы ее добиваемся? Суть заключается в том, что сотрудники Ростехнадзора, в первую очередь инспекционный состав, должны заставить собственника любого опасного производства объекта выполнять законы, нормы и правила по безопасности этого объекта. Вот это и есть главная задача, которую мы выполняем. И, еще раз говорю, в связи с тем, что экономика нашей страны растет, то и работы прибавляется. Любой новый объект должен прийти инспекцию и проверять вопросы безопасности.

— Можете ли Вы цифрами доказать, что Ваша Служба работает? Каковы итоги надзорной деятельности в первой половине 2007 года?

— В первой половине 2007 года Ростехнадзор провел 111 тысяч 733 проверки на предприятиях страны. Наши инспектора выявили 883 тысячи 326 нарушений требований промышленной безопасности и охраны недр. 11 тысяч 154 предприятия были приостановлены до 5 суток. 21 тысяча 281 физических и юридических лиц были подвергнуты штрафным санкциям. Общая сумма взысканных штрафов — 63 миллиона 226 тысяч рублей. Передано материалов в правоохранительные органы — 542. По нашим материалам прокуратура возбудила 3 уголовных дела.

— Какова позиция Ростехнадзора по вопросу необходимости предоставления финансовых гарантий (банковские гарантии, страхование ответственности, депозиты) на случай нанесения вреда хозяйствующими субъектами природе, человеку, имуществу?

— Любая производственная деятельность сопряжена с риском, в том числе и риском аварии и связанного с этим возмещения ущерба. В Российской Федерации насчитывается более 110 тыс. промышленных предприятий различного типа и различной формы собственности, эксплуатирующих около 250 тысяч опасных производственных объектов. В зонах непосредственной угрозы жизни и здоровью людей в случае возникновения техногенных аварий и катастроф проживает около 100 млн. человек, т.е. 70 % населения страны

Страхование ответственности этих объ-

ектов является одним из требований промышленной безопасности. Потому Служба уделяет большое внимание и страхованию. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) выступает за скорейшее принятие закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». Сейчас законопроект принят в первом чтении. Законопроект предусматривает то, что владелец опасного объекта за свой счет должен страховать в качестве страхователя имущественные интересы, связанные с обязанностью возместить вред, причиненный потерпевшим. Ввод в эксплуатацию опасного объекта не будет допускаться в случае неисполнения владельцем опасного объекта обязанности по страхованию. Население получит адекватную защиту в случае техногенных аварий и катастроф.

Принятие данного закона освободит бюджеты разных уровней, на которых сейчас лежит бремя по подобным выплатам. Обязанность по выплатам будет переложена на страховые компании.

Вы знаете, что много аварий происходит у нас на шахтах. Уверен, что собственникам шахт необходимо тратиться не только на борьбу с метаном, но и на страхование от вреда, который может причинить авария на опасном производстве «третьим лицам» и непосредственно работникам. Увы, сейчас на законодательном уровне нет механизма для того, чтобы собственники опасных объектов страховали свою ответственность перед работниками в случае, например,

аварии на производстве. В новом законе такая норма присутствует.

— *Каковы основные проблемы, влияющие на обеспечение промышленной безопасности отечественных предприятий?*

— Серьезной проблемой, снижающей уровень промышленной безопасности отечественных предприятий, является моральный и физический износ эксплуатируемого оборудования, применение устаревших технологий. Темпы обновления производств и замены изношенного оборудования не соответствуют современным требованиям и условиям экономического роста. Собственники объектов не всегда заинтересованы в финансировании мероприятий по повышению уровня промышленной безопасности. Законодательно их ответственность за техническое состояние объектов не установлена — ответственность несут, как правило, наемные руководители и персонал предприятия. Без решения данных вопросов говорить о нашем месте в мировой экономике и об увеличении ВВП довольно затруднительно.

Так, Республика Башкортостан насыщена промышленными объектами, построенными, в основном, в 60-70 годы прошлого столетия. Износ основных фондов в нефтеперерабатывающей, нефтехимической промышленности и в нефтедобыче по отдельным видам оборудования достигает 80%, износ магистральных трубопроводов (а их в республике около 12 тысяч километров) составляет более 60%. Все они являются потенциальными источниками аварий.

В ближайшее время планируется подписание двусторонних Соглашений с Правительством Республики Башкортостан, с крупнейшей нефтедобывающей компанией ОАО АНК «Башнефть» о взаимодействии в области промышленной, экологической и энергетической безопасности, в рамках которых, мы надеемся, перечисленные проблемы найдут решение.

— *Что вас привело в Ростехнадзор?*

— Меня привело в Ростехнадзор то же самое, что и меня привело на должность полномочного представителя Президента РФ в ДВО. Меня привело на эту должность то же, что меня привело на должность командующего Группировкой вооруженных сил Чеченской республики в первую чеченскую войну. Или те 16 до этого назначений, которые я прошел за свою жизнь, когда получали приказ от вышестоящего начальника и шел этот приказ выполнять. Я получил приказ возглавить Ростехнадзор. Я его возглавил

— **Серьезной проблемой, снижающей уровень промышленной безопасности отечественных предприятий, является моральный и физический износ эксплуатируемого оборудования, применение устаревших технологий. Темпы обновления производств и замены изношенного оборудования не соответствуют современным требованиям и условиям экономического роста. Собственники объектов не всегда заинтересованы в финансировании мероприятий по повышению уровня промышленной безопасности. Законодательно их ответственность за техническое состояние объектов не установлена — ответственность несут, как правило, наемные руководители и персонал предприятия. Без решения данных вопросов говорить о нашем месте в мировой экономике и об увеличении ВВП довольно затруднительно.**

и стараюсь как можно лучше выполнить этот приказ.

— *В каких отраслях ставка на саморегулирование оправдана, в каких — частично, в каких недопустима?*

— Я думаю, что ставка на саморегулирование оправдана во всех отраслях за исключением вопросов ядерной и радиационной безопасности и по некоторым направлениям промышленной безопасности, в первую очередь связанную с производством взрывчатых веществ, ядохимикатов и отравляющих веществ.

— *Как вернуться к системной работе по «нормотворчеству» — с задействованием науки, непредвзятой разработкой регламентов, гармонизацией с законодательством и мировыми нормами?*

— Если говорить о нормотворчестве, которым занимается Ростехнадзор, то в Ростехнадзоре существует Совет по надзорной деятельности, в которых входит около 6 десятков ученых различных направлений надзора, вы, знаете, у нас 24 направлений надзора. В совете созданы рабочие группы по всем 24-м направлениям.

— *Правильно ли в настоящее время разграничены функции Ростехнадзора и Росприроднадзора? Имеются ли пересечения или неохваченные направления, как должно пройти разграничение?*

— К сожалению, до сих пор полномочия Ростехнадзора и Росприроднадзора до конца не разграничены. В частности, в отношении охраны водных объектов от промышленных сбросов. До сих пор не установлен орган государственной власти, отвечающий за определение норм предельно допустимых сбросов в водные объекты...

Спасибо вам за вопросы. Я сожалею, что не на все смог ответить. Я готов в ближайшее время повторить такую интернет-конференцию. Самое главное, что все ваши вопросы у меня имеются, и это возможность для учета их в нашей дальнейшей работе. Я обращаюсь ко всем, кто участвовал в нашей заочной беседе: обращайтесь на наш сайт, задавайте нам вопросы, сообщайте нам о тех имеющихся нарушениях промышленной и экологической безопасности. Нам это очень важно и нужно для принятия мер. ●



Союз Метроспецстрой

*109012, г. Москва,
Черкасский Б. пер., 4, строен. 2
тел.: (495) 621-0049*

Природный камень – материал вечности

*Отделочные работы из камня
Опыт и квалификация
Объемы и качество*





KAMAZ

ОАО «КАМАЗ»



**423827, Республика Татарстан, г. Набережные Челны,
проспект Автозаводский, 2
Тел./факс: (8552)37-19-08, e-mail: pr@kamaz.org**

