

Роль заказчика в совершенствовании бетонного производства

Генеральный директор Группы компаний «Элтикон» Николай Починчук



- Николай Григорьевич! Как Вы оцениваете существующее состояние отечественной строительной индустрии?

- Состояние отрасли в целом зависит от множества факторов. Я остановлюсь лишь на некоторых из них, логически вытекающих один из другого.

Государство у нас практически уклонилось от ключевой роли в градостроительном процессе. Замечу, что именно государство является ключевым игроком на внутренних строительных рынках США, большинства стран Европы и мира.

Отсутствие единой государственной политики как в сфере строительства, так и в области технического перевооружения предприятий российского стройкомплекса ведет к тому, что частный инвестор не имеет серьезной мотивации к инновационному процессу. По этой же причине и строится у нас не то, что действительно нужно обществу, а то, что выгодно инвестору. И строится очень мало: около 0,3 м²/чел в год, в то время как в Европе - примерно 1,3 м²/жит., а в Китае - 1,1 м²/жит..

Такое положение дел ведет к тому, что в России сегодня существует весьма отсталая база стройиндустрии. Сотни заводов, занимающихся выпуском продукции для крупнопанельного домостроения (КПД), производят ее на технологических линиях 20-30-летней давности в концепции КПД 40 - летней давности. Конструктивные системы современных жилых зданий развиваются очень слабо. Программы технического перевооружения, начатые в последние годы на многих предприятиях, находятся «на взлете», и на их завершение понадобятся годы.

И самым досадным следствием является то, что отечественное машиностроение не выпускает (за редким исключением) для стройиндустрии современного оборудования, способного производить конкурентоспособную продукцию. Из того, что выпускается отечественной промышленностью, можно назвать: БСУ (на 30% предприятий - российского производства, остальные 70% - производства Германии, Италии, Турции, Финляндии и Китая); все еще пользующиеся спросом кассетные установки (например, Кохма); устаревшие агрегатно-поточные линии для заводов КПД; объемные стелды старого образца. И ЭТО - ВСЕ!

Гибких отечественных автоматизированных производств для строительной индустрии нет в принципе! Я имею в виду: производство безопалубочной пустотки,

Основанная в 1991 году в г. Минске Группа компаний «Элтикон» за 18 лет реализовала более 400 проектов в строительной и перерабатывающей отраслях промышленности. ГК «Элтикон», являясь проектной, производственной и инжиниринговой компанией, приобрела огромный опыт по совершенствованию предприятий-производителей бетона и железобетона. Своими соображениями о некоторых ранее не акцентируемых аспектах развития отрасли с нами поделился Генеральный директор ГК «Элтикон» Николай Григорьевич Починчук.

линии циркуляции паллет, современные объемные стелды, линии по производству ячеистых бетонов, длинные стелды, арматурное оборудование, трубное производство, адресную доставку бетона и т.д..

А Запад, активно развивая идею индустриального строительства, за последние 30 лет прошел путь от крупнопанельного до мелкокоробного домостроения, существенно повысив при этом количество изготавливаемых индустриальными методами строительных конструкций, уровень унификации и стандартизации, а также рационализацию труда на промпредприятиях.

Поэтому вполне понятно, почему в течение последних 5-10 лет техническая реконструкция российских предприятий проводилась на базе зарубежных технологий.

- Перспективна ли тенденция заимствования западных технологий и какими «подводными камнями» она может грозить?

- Реальность показывает, что сегодня и в ближайшей перспективе эта тенденция актуальна. Известно, что основной канал заимствования западных технологий - приобретение технологического оборудования и линий «под ключ», а также создание базы для адаптации, модернизации и развития приобретенных производственных линий.

В то же время анализ многолетнего опыта компании «Элтикон», приобретенный при реконструкции более четырехсот предприятий стройиндустрии, позволяет сделать следующие выводы:

- стоимость импортного оборудования часто значительно завышена;

- заказываемое оборудование часто не самое современное (например, китайские дженерики не обеспечивают конкурентоспособность);

- затраты на привязку (адаптацию) оборудования к существующим реалиям - велики;

- как правило, не достигается проектная производительность;

- качество выпускаемой продукции, декларируемое западной инжиниринговой компанией бывает не достигнуто (качество экструдерной пустотки и бетонных труб не обеспечивается - не то качество сырья и ингредиентов, нет стабилизации водосцементного соотношения для линии мелкоштучки);

- приобретенная линия зачастую работает неустойчиво: автоматика дает сбои, подшипниковые узлы выходят из строя, датчики срабатывают не всегда и т.п.

- Почему это происходит?

- В последние годы инвесторами при строительстве либо реконструкции предприятий выступали компании, накопившие средства в доходных секторах эко-

номики: нефтяной отрасли, энергетике, торговле и т.п.. И как следствие, «музыку заказывали» представители бывшей парноменклатуры, врачи, экономисты, бывшие военные.

Поэтому понятно, что порой заказчик оборудования был не способен не только изложить свои требования к нему на бумаге, но даже выразить их хотя бы устно. По сей день часто звучит единственное: «Чтобы все было хорошо, быстро и дешево!».

И даже если инвестор имеет в своем составе высококвалифицированных технологов, которые, конечно, слышали о последних достижениях мировой строительной науки, то и они без практического опыта по реконструкции предприятий не могут четко сформулировать технические требования к каждому виду оборудования, мотивируя: «Незнакомое и сложное оборудование, пока не купили - нет документации» и т.п..

Существуют некоторые различные специфики у европейского и российского оборудования, заключающиеся в следующем.

Во-первых, у европейских компаний - свои нормативы и стандарты, свои особенности в построении технологических линий, организации труда, степени автоматизации функций. Там достаточно высокий уровень технического обслуживания (например, смеситель мыть 2 раза в смену), квалификации обслуживающего персонала.

Во-вторых, европейские производители оборудования создают линии (заводы), ориентированные строго на заданные параметры ингредиентов. В России же параметры сырья несут во многом случайный характер, и отклонения от норм могут произойти на любом этапе: у производителя, при транспортировке, при хранении на складах заказчика, при разгрузке из вагонов по принципу «высокий путь» и т.п..

Одним словом, если самое хорошее предприятие из Европы перенести в Россию, то без серьезной адаптации хорошего получится мало.

- Что делать в этом случае заказчику?

- Основой выбора Заказчика должен стать СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД.. Это обязательное требование. Оно предполагает наличие проектных и инжиниринговых компетенций, которых сегодня в стране недостаточно, и это неудивительно: ведь на голом месте инжиниринговые компетенции создать трудно.

Системный подход предполагает также, что одновременно с политикой модернизации производства (через заимствование технологий) обязательно

необходимо думать о том, как в перспективе на первом шаге заказчик сможет поддерживать обретенную конкурентоспособность, а на втором шаге - организовывать прорыв на лидирующие позиции, будь то в городе, регионе, стране.

Таким образом, ключом при выборе комплекса конкретных технологий (ККТ) должен быть именно СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД, или разумное дальновидное использование зарубежных технологий, что дает возможность корректного выбора продукта производства, определение стратегии ККТ его внедрения, подготовки персонала для работы на новом производстве и т.п.

При всех обстоятельствах только грамотное, творческое инженеринговое решение может обеспечить эффективность сделанного приобретения, реализовать преимущества «отстающих» (не все на Западе имеют самые новые производства!), особенно в условиях прогнозируемой на ближайшие годы рецессии.

- Какова цена компетентности заказчика при техническом перевооружении предприятия?

Опыт показывает, что недостаточная компетентность заказчика стоила инвесторам и руководителям предприятий потерь в сотни тысяч и миллионы долларов в зависимости от стоимости объекта и еще долго оставалась причиной недополучения прибыли по различным причинам: недостижимая производительность линии, большой процент брака, недостаточное качество изделий и т.п..

ГК «Элтикон» непосредственно участвовала в сотнях проектов нового строительства и реконструкции, и нам известны случаи потери бизнеса по причине недостаточного внимания к этому наиважнейшему фактору. Это особенно актуально сейчас и в ближайшие годы, когда стоимость кредитных ресурсов высока, а реальная рентабельность - невысокая.

- Николай Григорьевич, какими конкретными качествами должен обладать специалист заказчика?

Специалист заказчика, отвечающий за техническое перевооружение и развитие компании, должен иметь глубокие знания в мультидисциплинарных проектах, знать современные технологии производства бетона и сборного железобетона, понимать логику конкретно создаваемого технологического передела. Понятно, что он должен иметь исключительную личную работоспособность и слаженную команду - не обязательно собственную. Кроме того, он уже должен иметь опыт успешного проведения подобных работ. Обязательное условие - умение на все смотреть своими глазами и соизмерять со своими конкретными потребностями, которые, как правило, известны только ему самому. И тогда никто не обманет!

Он должен уметь четко формулировать свои требования к технологическому переделу и каждой единице оборудования, уметь организовать работу проектных и строительных организаций, отвечать за последствия своих решений и указаний. Этот специалист обязан уметь минимизировать риски заимствований (например, кубель снят с производства, экструдер не купить), так как всегда есть продукты, которые не продают (фактор глобальной конкурентоспособности). Данный работник обязан учитывать дефицит проектных и инженеринговых компетенций, учитывать дефицит квалифицированных кадров и многое другое.

Специалист Заказчика и его команда должны четко сформулировать конечную цель проекта технического перевооружения; построить концепцию технологической схемы производства ЖБИ; разработать общий генеральный план размещения основных технологических переделов на площадке, как на сегодня, так и на перспективу 10-20 лет вперед.

На заметку инвестору. По нашему опыту, основанному на анализе трех сотен строительных объектов, цена некомпетентности Заказчика обходится в среднем потерей 25-30% от суммы капитальных вложений, и около 25-30% потерь прибыли в процессе эксплуатации приобретенного оборудования.

- Учитывая высокую стоимость технологических линий и заводов, то это огромные потери! Как быть заказчику, если у него нет такого специалиста, кому доверить реконструкцию и строительство?

Сегодня в стране опробованы три схемы взаимодействия.

Схема №1. Сам Заказчик или его доверенный человек, имеющий соответствующую квалификацию на 2-3 года «погружается» в проблему техперевооружения. Создает собственную команду и с помощью западных инженеринговых компаний заимствует технологическую линию «под ключ» и сам ее поддерживает и развивает.

Схема №2. Заказчик целиком доверяется Западной инженеринговой компании. Должен заметить, что это дорого, и не вся специфика будет учтена. В этом случае нет перспектив развития на 2-й, 3-й шаг.

Схема №3. На условиях аутсорсинга эту функцию выполняет отечественная инженеринговая (производственно-инженеринговая) компания, которая всегда рядом. Это недорого и позволяет прописать 2й, 3й и последующие шаги. Такие услуги в течение многих лет успешно оказывает Группа компаний «Элтикон».

Выбор пути остается за заказчиком.

- Будем надеяться, что он не ошибется в выборе. Спасибо, Николай Григорьевич, за интересную беседу!

ELTICON
SINCE 1991

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
РЕКОНСТРУКЦИЯ И ТЕХПЕРЕВООРУЖЕНИЕ
производственных объектов
строительной индустрии и
перерабатывающей промышленности

АВТОМАТИЗАЦИЯ
технологических процессов

Более **400** успешно выполненных
проектов для наших заказчиков
в России, Беларуси,
Казахстане и на Украине.

ЗАО «ЭЛТИКОН»
105523, г. Москва,
Щелковское шоссе, д. 100, корп. 108
+7 (495) 287-48-76, 786-76-70
www.elticon.ru

ООО «ЭЛТИКОН»
220125, г. Минск,
пр. Независимости, 183
Тел. +375 (17) 289-63-33
E-mail: com@elticon.ru

ТОО «ALNICO TECH»
0500002, г. Алматы,
ул. Карасай Батыра, д. 180-40
моб. +7(702) 411-89-75,
+7 (920) 108-81-41 (пос)
Факс +7 (495) 786-76-70