



ООО МСК «СИБАГРО» — СТРОИМ БУДУЩЕЕ ВМЕСТЕ

Заголовок нашей статьи очень верно отражает суть генеральной линии, проводимой основателем и руководителем ООО МСК «СибАгро» Иваном Лукияновым. Убедился в этом, беседуя с сотрудниками компании, ознакомившись с условиями труда и быта. Здесь сообща радуются победам – будь это приобретение передвижного асфальтового завода или очередной выигранный тендер, вместе переживают «трудные дни». Здесь на практике реализуется такое понятие, как «социальная ответственность бизнеса». Забота о людях в свою очередь положительно сказывается, как на качестве работы всего трудового коллектива, так и на имидже компании.

В ФКУ «Уралуправтодор» это дорожно-строительное предприятие на особом счету. Опыт показал, что ООО МСК «СибАгро» – ответственный и надежный подрядчик, который не подведет ни при каких обстоятельствах. Хотя ООО МСК «СибАгро» имеет опыт выполнения работ в различных регионах, преимущество отдается объектам Тюменской области и ХМАО. Так, в текущем году осуществлен капитальный ремонт нескольких участков автомобильных дорог федерального значения Р-404 Тюмень – Тобольск – Ханты-Мансийск и Р-402 Тюмень – Ялуторовск – Ишим-Омск, общей протяженностью почти 40 км.

Ступени роста

Угощая меня чаем, заместитель директора по общим вопросам

Надежда Шувара знакомит с историей компании.

Иван Лукиянов основал предприятие в 2007 году, уже имея 15 лет опыта в дорожной отрасли. Первыми объектами ООО МСК «СибАгро» были работы, связанные с развитием нефтяных месторождений на Севере Тюменской области. Известно, что прежде чем построить буровую и начать добычу, необходимо провести подготовительные мероприятия. ООО МСК «СибАгро» в те годы выполняло работы по отсыпке кустов нефтяных и газовых скважин, площадок для объектов обустройства месторождений, берегоукреплению и строительству дорог на Южно-Русском и Ванкорском нефтегазовых месторождениях, Кальчинском месторождении нефти.



Иван ЛУКИЯНОВ,
директор ООО МСК «СибАгро»



Надежда ШУВАРА,
заместитель директора
по общим вопросам



Александр ГЛУШКОВ,
первый заместитель
директора



– Если сначала основным видом деятельности компании было строительство, капитальный и текущий ремонт автомобильных дорог, то с 2012 года стали выполнять работы и по содержанию городских улиц, – продолжает Надежда Шувара.

На протяжении последних пяти лет основную долю в выручке компании занимают работы по текущему и капитальному ремонту дорог на федеральных трассах: Тюмень - Тобольск - Ханты-Мансийск, Москва - Владимир - Нижний Новгород - Казань - Уфа, Челябинск - Курган - Омск - Новосибирск, Екатеринбург - Шадринск - Курган. За этот период исполнено 28 государственных контрактов.

Также компания имеет опыт работ по ремонту автомобильных дорог регионального значения, участвует в строительстве городских улиц.

В этом году оборот МСК «СибАгро» уже превысил два миллиарда рублей. Предприятие нацелено к переходу на другой, более высокий уровень.

– Надежда Николаевна, сколько человек трудится в вашей компании?

– В связи с увеличением объемов работы штат компании за последние годы заметно вырос и насчитывает сегодня 570 человек, но в сезон численность работников увеличивается, как минимум вдвое. Большая часть административно-управленче-

ского персонала у нас стабильна. С машинистами, механизаторами и водителями, конечно, сложнее. Техника у нас дорогостоящая, поэтому человек должен быть соответствующей квалификации. Хороших специалистов привлекаем со всей страны, оплачиваем проживание, проводим обучение. Но есть и постоянный костяк работников, особенно среди водителей тягачей. Об атмосфере в коллективе, об отношении руководства говорит и то, что некоторые, уволившись по собственному желанию, через какое-то время снова возвращаются к нам. Мы создаем условия для дальнейшего карьерного и профессионального роста. Наши работники постоянно проходят обучение, направляются на курсы повышения квалификации.

Высокий профессионализм специалистов компании регулярно подтверждается на различных мероприятиях. Так, на I-м этапе Всероссийского чемпионата профессионального мастерства «Лучший по профессии-2015» среди работников дорожно-строительной отрасли одно из призовых мест в номинации «Лучший машинист экскаватора» занял – Александр Панасюк.

Беспокойное хозяйство

О технической оснащенности предприятия интересуюсь у первого заместителя директора Александра Глушкова. Опытный

руководитель, свое дело он знает, что называется «назубок».

– Сегодня ООО МСК «СибАгро» имеет более 250 единиц современной техники, в том числе самосвалы, тягачи, комплексы по укладке асфальтобетона и выполнению всего цикла земляных работ. Есть свои топливозаправщики, емкости для дизтоплива, заправочные колонки, что позволяет в любом месте развернуть собственный пункт ГСМ. Для содержания автомобильных дорог технический парк в последние годы пополнен современной производительной дорожно-коммунальной техникой.

– Основную часть парка занимают самосвалы марки «Мерседес», «Вольво», «Ман», что позволяет осуществлять перевозку сыпучих грузов до 100-120 км своими силами – это одно из наших преимуществ перед конкурентами, – отмечает Александр Глушков.

– Александр Алексеевич, насколько успешно удается сочетать работы по строительству и капремонту дорог с их содержанием?

– В основном, мы специализируемся на строительных и ремонтных работах. Содержание дорог составляет 15 % от общего объема. Сегодня треть всех улиц в Тюмени обслуживает МСК «СибАгро». У нас своя эмблема, по которой нас все уже узнают. В городе зимой ежедневно работает 50-55 единиц нашей техники



- КДМ, погрузчики, самосвалы, грейдеры и до 50 человек дорожных рабочих. Убираем круглосуточно. Наша цель – чистый город, такую задачу нам поставил директор, и мы ее стараемся выполнять. Если раньше в зимний период у нас был «мертвый сезон», то сейчас, в связи с работами по содержанию дорог, большая часть техники задействована круглогодично.

– Как осуществляется контроль за работой дорожно-уборочной техники?

– Каждая машина оснащена оборудованием системы ГЛОНАСС и находится под наблюдением. Ее маршрут постоянно отслеживается не только нами, но и единой городской диспетчерской. У нас есть инженер по системе ГЛОНАСС, а в ночное время работу дорожной техники отслеживает дежурный механик.

– Как часто обновляется парк техники?

– В прошлом году мы приобрели 12 новых самосвалов «Мерседес» грузоподъемностью 30 тонн. Сделали это вовремя, так как в этом году, значительно вырос объем работ по содержанию дорог. И если бы не купили дополнительную технику, то пришлось бы арендовать ее на стороне, а это обходится дорого. Далеко не у всех крупных предприятий есть такой парк дорожных машин и автотранспорта, каким обладает наша организация. В этом, конечно, заслуга директора, кото-

рый очень серьезно относится к обеспечению производственной базы.

В пучине финансовых проблем

После короткой фотосессии, заместитель директора по финансам Елена Вешкурцева сразу погружает меня в пучину проблем, разрешением которых ей приходится заниматься в своей повседневной работе.

– Много у нас еще нерешенных вопросов в сфере проведения торгов, – признается она. – Проблемы начинаются еще до участия в аукционах. Система госзакупок такова, что уже на самом начальном этапе мы должны внести внушительную сумму, которая достигает до 5% от стоимости контракта на счет заказчика либо на площадку. Только после этого можем принять участие в торгах. Хорошо, когда один аукцион в месяц. А теперь представьте себе, что начиная с сентября, торги практически проходят один за другим. Естественно, собственных средств не хватает, приходится привлекать кредитные ресурсы. Даже еще не выиграв аукцион, мы уже несем определенные финансовые потери на стадии участия.

– Допустим, конкурс выигран...

– В случае выигрыша проблема возникает с банковской гарантией. Банковская гарантия тот же кредитный продукт, за который

нужно платить. Получается, чтобы заключить контракт, нужно предоставить банковскую гарантию либо денежный залог. А это значительные суммы.

– Выходит, что контрактная система обогащает банки?

– Сейчас некоторые банки стали даже специализироваться исключительно на выдаче банковских гарантий – меньше риска. Раньше многие контракты частично авансировались заказчиком. Сейчас это положение работает только при строительстве дорог. При капремонте и реконструкции подрядчик работает только со своими средствами.

Безусловно, требуется какое-то разграничение. Когда авансы выдавались направо и налево, а раньше все контракты предусматривали какое-то изначальное финансирование, находились недобросовестные фирмы, которые аванс брали и растворялись. И таких фирм было достаточно много. Государство на этом потеряло внушительные суммы. В связи с этим произошло вынужденное ужесточение – введение обеспечительных мер. Все это усложняет участие в тендерах и для добросовестных дорожно-строительных компаний. Мы вынуждены это делать, чтоб не остаться без работы.

– Часто по этой причине приходится терять заказы?

– В общем, да. Есть контракты на сумму свыше миллиарда рублей, которые мы могли бы взять, тем более срок исполнения



Елена ВЕШКУРЦЕВА,
заместитель директора
по финансам

два года, и мы можем его выполнить – техническая база и трудовые ресурсы для этого есть. Если для участия в аукционе, ещё можно найти средства, то с обеспечением исполнения контракта уже тяжело.

– **Получается, что именно так банковская система осуществляет «поддержку малого и среднего бизнеса...»**

– Тут от нас ничего не зависит. Таковы пока правила игры. Другого выхода нет.

– **Елена Владимировна, падение рубля, как отразилось на финансовой деятельности компании?**

– Ставки по вновь выдаваемым кредитам, и даже части действующих, были существенно увеличены. Прибыльность свелась фактически к нулю – лишь бы как-нибудь выжить и людей без зарплат не оставить.

– **Финансовые риски в этом случае опять легли на вас?**

– По сути, да. Если на момент заключения контракта мы рассчитывали на одни условия, то в процессе выполнения они уже изменились. При скачке курса, все материалы также подорожали, и мы вынуждены покупать их по более дорогим ценам. Железная дорога тоже повышает тарифы. Деваться некуда – приходится платить. Цены на запчасти и сервис импортной техники, также возросли, а отечественные производители аналогичную продукцию предложить нам не могут. При этом стоимость по за-

ключенным контрактам изменению не подлежит.

– **Какой выход из ситуации Вы можете предложить?**

– Думаю, нужно облегчить налоговое бремя для отечественных предприятий. И конечно пересмотреть систему обеспечения исполнения контракта. Например, уменьшить размер банковских гарантий по контрактам, не предусматривающим авансирование. Ну и конечно, более детально проработать механизм уменьшения обеспечения по мере выполнения работ.

Ставка – на лучшее

– Строить дороги качественно и в сжатые сроки нам удается за счет собственного производства асфальтобетона, которому может позавидовать любая дорожно-строительная компания, – не без гордости замечает мой следующий собеседник, главный инженер Нурбол Тамабаев.

Если в начале деятельности ООО МСК «СибАгро» имело всего один асфальтобетонный завод, то сегодня их уже пять. Если раньше был только стационарный, то сейчас уже преобладают мобильные АБЗ. Переброска и монтаж асфальтосмесительных установок осуществляется компанией в течение 2-х недель. Иногда этот срок сокращается до 7-12 дней. Мобильность – конек ООО МСК «СибАгро».

– Изначально ставка делалась на лучшие технологии, – продолжает главный инженер. –

Такая задача была поставлена директором. Мы побывали с ним в девяти промышленных центрах Китая, затем исколесили пол-Европы, посетили множество международных выставок – знакомились с производством, изучали технические возможности предлагаемых АБЗ. Первым из передвижных АБЗ был куплен завод немецкой фирмы «Benninghoven». Другой завод своим ходом прибыл из Румынии – марки Lintec-2500, проделав путь более чем в четыре тысячи километров. В прошлом году был приобретен еще один «Benninghoven». Все заводы немецкого производства с новой технологической программой, что позволяет нам готовить асфальт любой модификации, которую захочет заказчик. Производительность их – 160-200 тонн асфальтобетона в час. Эти заводы в течение 10 лет не будут иметь конкурентов. К ним мы подбираем необходимые материалы, чтобы подходили по плотности и соответствовали ГОСТу.

– **Но, ведь, мало иметь заводы, надо еще уметь на них качественно работать...**

– У нас трудятся высококвалифицированные специалисты, которых мы тщательно подбираем. Мы сами все обучались с нуля. Кстати, директор тоже имеет хорошую практику. Он также часто принимает участие в монтаже и демонтаже заводов, при перебазировании с одного объекта на другой.



Нурбол ТАМАБАЕВ,
главный инженер

Организовывают все работы по выпуску качественной продукции начальники мобильных участков. В начале года с должности оператора на должность начальника нового мобильного АБЗ был переведен молодой специалист Сергей Пушкин, на счету которого уже два сложных объекта. Другими заводами тоже руководят образованные и трудолюбивые ребята.

Строительный контроль

Заместитель директора по строительству Валерий Рыжов начал свою трудовую деятельность с водителя, затем перешел в мастера, работал прорабом, начальником участка и руководителем дорожно-строительных проектов.

– В моем подчинении – опытные специалисты – руководители участков, – рассказывает он. – Объектов на федеральных трассах у нас немало – от Москвы до Уренгоя и Ханты-Мансийска. За эти за годы работы мы приобрели бесценный опыт, освоили новые технологии. Знаем, где какие строительные материалы купить для конкретной работы, чтобы они соответствовали требованиям заложенным в проекте.

– **Валерий Алексеевич, какие инновационные технологии применяете при строительстве и ремонте дорог общего пользования?**

– При капитальном ремонте трассы Иртыш – Челябинск

– Курган мы впервые использовали прогрессивный метод холодной регенерации существующего покрытия дороги. Это эффективная, но и очень сложная по технологии, инновация. Поначалу было непривычно. Но наши механики, водители успешно освоили эту технологию. Действительно, подушка получается более стабильной и повышается прочность дорог. По одному из государственных контрактов в следующем году вновь предусмотрен этот вид работ.

Достаточно широко используем и различные виды инновационных материалов на экспериментальных участках трассы Тюмень-Ханты-Мансийск: геосинтетические материалы, модификаторы асфальтобетона.

Качественное выполнение работ на всех стадиях – главное требование нашего директора. За каждым циклом, за каждой технологической операцией ведется жесткий строительный контроль, как со стороны наших служб, так и государственного заказчика.

Желающих заключить контракт много, но не каждый может качественно и в срок выполнить госзаказ. Можно технику в лизинг взять – это не проблема, а опыт и кадры где брать? У нас сложилась дружная команда из специалистов-профессионалов – помощники мастеров, прорабы, геодезисты, механизаторы, механики, высококвалифицированные дорожные рабочие. Они наш «золотой фонд».

Сел в лодку – греби!

«Иван Иванович», так все здесь называют директора, как и подобает лидеру, полон оптимизма и решительности, смотрит в будущее с уверенностью. Трезво оценивает риски, соизмеряя свои силы, точно знает, что нужно предпринять, чтобы действовать сообразно рыночным реалиям сегодняшнего дня.

– У нас короткий строительный сезон, а госконтракты в основном начинают разыгрывать в мае, – с ходу обозначает он болевые точки. – Соответственно заготовка материалов приходится на июнь. Природные условия позволяют нам начинать дорожные работы, как правило, с числа 10 июня. А в начале октября может выпасть снег.

– **Выходит, надо раньше разыгрывать тендеры?**

– Эта проблема не только наша, но и в целом всей отрасли. Все это прекрасно понимают. Но таковы реалии. Надо принимать эти условия и работать. У нас нет времени ждать, пока наступят хорошие времена и все вокруг изменится: солнце станет светить ярче, море станет ближе. А значит, нам самим надо двигаться в сторону моря, поближе к солнцу.

– **Как в пословице: если гора не идет к Магомеду, то Магомед идет к горе...**

– Обычно всегда Магомед идет к горе. А ведь если решить проблему, то мы можем выполнять в полтора-два раза больше объемов работ. Вот в этом году прак-



Валерий РЫЖОВ,
заместитель директора по строительству

тически с нуля организовали три участка. А перебазировка – это невероятно сложный процесс: на каждый участок надо доставить завод, осуществить монтаж, все подключения к коммуникациям, наладку, пуск. Плюс – возвести строительный городок, оборудовать площадку, перегнать десятки единиц техники, обеспечить доставку инертных материалов.

Главное наше преимущество – мобильность. Мы легко перемещаемся. Быстро пришли – быстро сделали. В этом году наши объекты располагались в поселке Советский, в городах Нягань, Салым – расстояние между ними – 500-600 км. А от салымского участка до Свердловской области – почти 1500 километров.

Мы сознательно выбирали эту модель. В прошлом году вообще работали на федеральной трассе М-7 на границе Чувашии и Татарии, отремонтировали там 17 км дорог. За две недели после заключения контракта, перевезли все необходимое и начали работать. В этом году от раскрутки первого болта до выпуска первого асфальта нам хватило ровно 12 дней. Заслуга нашего главного инженера и его службы. Обычно такие процессы происходят очень длительное время. Монтаж нашего первого завода, который мы поставили в Тюмени, длился почти два месяца. И мы тогда восклицали: «Ого, как быстро мы его собрали!».

Мы конечно, могли бы и не возить свои заводы, купить продукцию на местных предприятиях.

Но нам необходимо качество. Поэтому монтируем свои заводы рядом с объектом. Не возить же асфальтобетон за 200-300 км. Да я и сам не позволю этого, потому что качество смеси не будет соответствовать нормативным. Мобильность нужна не только при строительстве, но и при ремонте. На федеральных трассах ремонт может производиться на разных участках, отделенных друг от друга десятками или сотнями километров. Предприятию, которое занимается только содержанием дорог, держать такие производственные мощности, чтобы в год выпустить пять тысяч тонн асфальтобетона, нерентабельно. Закупать завод за два с половиной миллиона евро, для того, чтобы заниматься ямочным ремонтом, смысла нет, можно вручную мешать.

Мы стараемся не выстраивать на удаленных объектах расширенную инфраструктуру. Максимально привлекаем технику местных предприятий, если надо, то перекидываем свою. А вот АВЗ, другое необходимое оборудование по выпуску продукции, должны быть нашими. Арендуем территорию, за год-два завершаем работы и переезжаем на другой объект. Мы участвуем во многих проектах по капремонту и ремонту дорог. Мобильная производственная база позволяет выполнять работы по строительству, капитальному ремонту, текущему ремонту и содержанию дороги в любой точке страны.





– Портфель заказов на будущий год набирается?

– На сегодняшний день мы уже выиграли тендеры на выполнение работ по ремонту участков автомобильных дорог: город Нягань – пгт.Талинка, Р-404 Тюмень – Тобольск – Ханты-Мансийск Р-254 «Иртыш», подъезд к городу Тюмени, Р-354 Екатеринбург - Шадринск – Курган, Р-351 Екатеринбург – Тюмень, на общую сумму около миллиарда рублей. Это очень хорошо, так как мы понимаем, что будем делать в ближайшей перспективе и уже заготавливаем материалы. В летний сезон на железной дороге прерогатива отдается перевозке продуктов, пассажирским поездам, ну и продуктам нефтяной и газовой отрасли. А составы с инертными материалами могут простаивать неделями в тупике. Даже битум перевозится очень долго. Поэтому мы основную заготовку стройматериалов делаем зимой. Будем продолжать участвовать в торгах, бороться не только за госзаказы, но и за выполнение работ на объектах коммерческих организаций.

– Как признаются руководители предприятий, содержание дорог – дело не слишком рентабельное. Поэтому многие специализируются в основном на строительстве, реконструкции, капремонте...

– В этом вы правы. Но ведь раньше у нас техника и люди зимой в основном оставались не

удел. А специалистам надо платить зарплату. Поэтому мы и приняли решение заняться еще и содержанием автодорог, что позволяет нам сохранить бесценные кадры. Тех же машинистов, грейдеристов, прорабов, мастеров, механиков... Потому что набрать в разгар сезона столько высококлассных специалистов просто невозможно. А так сезон закончился, они знают, что и зимой без работы не останутся, а придет весна опять выйдут на строительство и ремонт дорог, и зарплата уже будет существенно выше. Занятость коллектива в несезонный период – это немаловажный фактор, к тому же экономически оправданный.

Модель, которую используют некоторые дорожные организации, когда под сезон набирают людей, а по его окончанию их просто увольняют, нам не выгодна. В следующий раз человек еще подумает стоит ли идти в такое предприятие, где тобой не дорожат, ведь профессионалы тоже себе цену знают и ищут не подработку, а постоянную работу. Людям нужна стабильность. Да и к делу, к технике у «временщиков» отношение другое.

– Иван Иванович, как молодежь привлекаете на предприятие?

– Был момент, когда молодые специалисты не очень хотели устраиваться на инженерно-технические должности. Но, начиная с прошлого года произошел перелом. Некоторые студенты



приходят к нам на практику сами, кого-то приглашаем. Получив диплом, приходят к нам работать. Каждый год мы набираем порядка пяти-семи выпускников технических вузов на должности мастеров. И сразу направляем на ответственный участок, например, на укладку асфальтобетона. Ошибка здесь может обойтись компании дорого. Вот так мы испытываем людей, закаляем их. Разная у нас молодежь. Одни работают, чтобы обучиться чему-нибудь и потом уйти. Но больше тех, кто целенаправленно планирует остаться у нас.

– Значит ли это, что технические профессии становятся востребованными и престижными?

– Престижность любой профессии сейчас в немалой степени определяется ее доходностью. В дорожной отрасли можно хорошо зарабатывать. При том, что тут есть стабильность, ведь строить и содержать дороги будут всегда. Это не просто слова. К примеру, дорога Тюмень – Ханты-Мансийск. Это самый короткий маршрут, который соединяет два региона. Все привыкли ездить по ней. А вот в этом году, когда проводились дорожные работы, проезд закрыли. И только тогда все вдруг поняли, какова цена этой трассы, построенной еще в советские времена. Ведь, чтобы ехать в объезд через Свердловскую область, надо сделать крюк в полторы тысячи километров. Вот и посчитайте, во сколько

обойдется такая поездка. С активным развитием региона стоимость этой дороги практически оценить невозможно. Когда мы работали на ее реконструкции, то посчитали, что летом в пиковое время по ней проходит около 18 тыс. машин сутки, в большинстве это «фуры» с различным грузом. Потому что по железной дороге туда не доехать. Все крупногабаритные и многотонные грузы для нефтегазовой промышленности везут по ней. Раньше ее и дорогой-то не называли, просто проездом. Только теперь перевели в полноценную 3-ью категорию.

– Иван Иванович, Ваши новогодние пожелания коллективу и всем дорожникам?

– Хочу поздравить всех с наступающим Новым Годом и пожелать добра и счастья! Потенциал нашей страны огромен. И никакими санкциями нас не задушить. Внутренний рынок неопенним и недооценен до сих пор. Для того, чтобы нормально жить, нам, ведь, извне ничего не надо. Сыр мы научимся выпускать и с плесенью, и без. Необходимо только добросовестно трудиться на благо своей семьи, своих детей, на благо страны. Остальное у нас все есть. Наши предки, спасибо им, оставили нам огромную страну с бесценным богатством. Надо его сохранять и приумножать.

У нас, у дорожников, почетная миссия – мы строим дороги. А по большому счету – строим будущее нашей страны. ■

