

# ЗДОРОВЫЙ АППЕТИТ

За счет чего ОАО «Укрстальконструкция» рассчитывает занять не менее 70% отечественного рынка «тяжелых» металлоконструкций и более 50% рынка БМЗ

**О** работе одного из лидеров строительного рынка Украины рассказывает генеральный директор ОАО «Укрстальконструкция» Роман Абрамовский.

**М** Роман Романович, что будет происходить на отечественном рынке промышленного строительства в ближайшие несколько лет?

**Роман Абрамовский:** Сегмент металлоконструкций для строительства и капремонта увеличится к 2008-09 гг. с 800 млн. грн. до примерно 1,5 млрд. грн. Фактическое развитие рынка будет зависеть от множества факторов; и указанные цифры будут достигнуты при, так сказать, «среднеблагоприятной» обстановке. В частности, динамика рынка будет достаточно сильно зависеть от цен на энергоносители – если газ будет дорожать и дальше, то прирост будет далеко не таким весомым. Хотя, с другой стороны, рост стоимости газа стимулирует внедрение энергосберегающих технологий, а это явный позитив для нашего рынка. Тот же проект электростанции на вторичных газах на Алчевском МК появился во многом благодаря повышению цен на природный газ. Так или иначе, в целом спрос инертен, т.к. строительство крупных объектов занимает достаточно большой промежуток времени.

В последние год-два появляется все больше проектов, предполагающих создание новых комплексных промышленных объектов или глобальную реконструкцию уже существующих, что, безусловно, способствует развитию крупных организаций, способных предоставить заказчику услуги генерального подряда, замыкая на себе всю цепочку строительства: от проектирования до монтажа. Небольшие компании просто физически не могут реализовывать проекты подобного масштаба. По большому счету, именно такие организации, как «Укрстальконструкция», могут обеспечить проектирование, изготовление, поставку и монтаж для крупного объекта порядка 5-6 тыс. т металлоконструкций ежемесячно.

**М** Какова стоимость выхода на украинский рынок «тяжелых» металлоконструкций?

**Р.А.:** Сегмент тяжелых конструкций – рынок с ограниченным спросом и предложени-



**Генеральный директор ОАО «Укрстальконструкция» Роман Абрамовский: «Полрынка – это не так много, а меньшая доля нам не интересна – только контрольный пакет».**

ем. Для работы здесь и, тем более, выхода на рынок «с чистого листа» нужны громадные, просто сумасшедшие средства, поэтому, как правило, выйти абсолютно новому игроку практически невозможно. Чтобы выйти на этот рынок громко и уверенно только в части монтажа – не берем сейчас производство – необходимо как минимум \$15-20 млн, основная часть которых расходуется на приобретение специализированной техники и оборудования. Однако главная проблема состоит в том, чтобы наладить серьезные контакты с меткомбинатами в качестве главного подрядчика по монтажу. Есть, конечно, уже существующие предприятия, которые участвуют в больших проектах лишь частично, и которые теоретически можно было бы приобрести для выхода на рынок. Но все равно их рыночная стоимость не менее \$3-5 млн.

**М** Каковы соответствующие цифры для выхода на рынок быстромонтируемых зданий (БМЗ)?

**Р.А.:** Выйти на рынок монтажа БМЗ (об изготовлении, опять же, не говорим) можно и за \$0,5 млн – при умелой организации того, что я называю «внутренней логистикой»:

правильной системы действий, основанной на здоровом видении задач и перспектив бизнеса. А потом уже, исходя из рыночной конъюнктуры, делать акцент на тех или иных направлениях.

Вообще, в случае БМЗ, если это просто монтаж, а не комплексное решение, большое внимание должно уделяться инженерным кадрам – они должны быть опытными, стабильными. При комплексных решениях важным фактором успеха, конечно, является маркетинг, эффективное продвижение торговой марки, обеспечение узнаваемости бренда. Но в нашей стране пока что по-настоящему раскрытых брендов БМЗ нет. Есть раскрытые монтажные, проектные организации (в силу того, что сохранились и даже обновляются кадры), но раскрытых отечественных комплексных решений нет – пока только импортные. По фасадным технологиям и кровле такие известные марки уже имеются. Это, к примеру, «ТПК» или «Арсенал».

**М** В таком контексте, каковы приоритетные направления развития вашей компании?

**Р.А.:** Создать комплексное решение по БМЗ. В этом отношении у нас уже есть неко-

торые ноу-хау, которые наверняка понравятся заказчикам. Создаем свое монтажное предприятие – в принципе, под тяжелые конструкции, но, скорее всего, оно будет работать и по БМЗ.

При этом основная цель – добиться на рынке БМЗ таких же позиций, какие «Укрстальконструкция» имеет сегодня на рынке тяжелых конструкций. Полрынка – это не так много, меньше – не надо, только контрольный пакет (улыбается – ред.).

**М** Как можно оценить современные особенности работы на рынке БМЗ Украины?

**Р.А.:** Рынок БМЗ сегодня быстро растет, темпы роста – порядка 20% в год. Заметна и географическая экспансия: если раньше склады, торговые центры (ТЦ) и др. строились в основном в Киеве, то ныне акцент динамично смещается в регионы. При этом рынок БМЗ полностью повторяет динамику главных рынков-потребителей: если торговля в данном регионе активизируется, то и БМЗ здесь строят гораздо активнее. Так, сейчас в столичном регионе начинает набирать обороты логистика – за ней следуют и поставщики БМЗ.

Вообще, на Западе БМЗ применяются очень широко – по некоторым оценкам,

до 70-80% всего объектов нежилищного строительства возводится именно по этой технологии. Не может иначе развиваться и Украина. Например, вполне возможно, что обороты начнет набирать строительство быстромонтируемых зданий для жилья. Конечно, требования к жилым и особенно высотным зданиям даже при проектировании довольно сильно отличаются от требований к коммерческим объектам и уже сейчас чрезвычайно высоки. И не каждое предприятие, проектирующее рамы для ТЦ, возьмется за это. Соответственно, не каждая монтажная компания квалифицированно сможет смонтировать жилое, в особенности высотное, здание. Но мы сейчас активно развиваемся в этом направлении – разрабатываем схемы создания в металле жилых зданий, поднимаем старые наработки. Так, по подобному проекту в свое время была построена Центральная научная библиотека им. Вернадского в Киеве – на основе металлокаркаса, и сегодня узловые решения здесь принципиально не меняются. Меняется только используемая сталь.

**М** Что можно сказать о динамике конкуренции на украинском рынке БМЗ?

**Р.А.:** Главный вопрос здесь – это активность импорта. Она понятна – ведь ры-


нок растет, он не насыщен. У иностранных операторов больше опыта, различных конкурентных приемов. А вот в сектор тяжелых конструкций иностранцы почти не заходят.

**М** В этой связи, от каких главных факторов будет зависеть успех выхода холдинга на рынок БМЗ?


**Р.А.:** В любом случае будем громко выходить на этот рынок – по крайней мере, постараемся. Что необходимо? В значительной степени успех будет обусловлен грамотными проектными решениями, своими или внешними.





Еще один фактор – предоставление заказчику полного комплекта здания, фактически готового объекта «под ключ». Простыми словами – мы снимаем с клиента «головную боль», решая все вопросы строительства.





Что еще? Конечно, чтобы говорить о технологии БМЗ «в чистом виде» необходимо внедрить серийное производство унифицированных металлоконструкций. Как следствие, существенно сокращается время проектирования здания под конкретного заказчика за счет использования стандартных узлов и элементов, оптимизируется




- ✓ **ПРОМЫШЛЕННЫЕ СТРОЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ КОНСТРУКЦИИ ДОМЕННЫХ ПЕЧЕЙ, КИСЛОРОДНО-КОНВЕРТОРНЫХ ЦЕХОВ, КОМПЛЕКСОВ НЕПРЕРЫВНОГО ЛИТЬЯ ЗАГОТОВОК**
- ✓ **БМЗ КАРКАСНОГО ТИПА «ПОД КЛЮЧ»: СКЛАДСКИЕ, ТОРГОВЫЕ, СПОРТИВНЫЕ И ДРУГИЕ ОБЪЕКТЫ**
- ✓ **МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ ОПОР ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧ И ПОРТАЛОВ**
- ✓ **ПРОЛЕТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ МОСТОВЫХ ПЕРЕХОДОВ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ, ЭСТАКАД, ГАЛЕРЕЙ**
- ✓ **ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ЦИЛИНДРИЧЕСКИЕ РЕЗЕРВУАРЫ ОБЪЕМОМ ОТ 50 М³ ДО 75 000 М³**





ПРОЕКТИРОВАНИЕ  
ПРОИЗВОДСТВО  
МОНТАЖ

[WWW.STEELWORK.COM.UA](http://WWW.STEELWORK.COM.UA)



**Выход на украинский рынок «тяжелых» металлоконструкций только в части монтажа, без учета производства, стоит \$15-20 млн.**

производственный процесс, а также снижается металлоемкость зданий.

Кроме того, я уже говорил о значении продвижения на рынок и узнаваемости бренда. Если на рынке тяжелых конструкций мы работали почти со всеми потенциальными заказчиками, то на рынке БМЗ потенциальных клиентов тысячи и многие из них впервые сталкиваются с необходимостью что-то строить.

**М За счет чего в целом «Укрсталконструкция» привлекает заказчика?**

**Р.А.:** Среди прочего, для разработки и реализации проектов и академиков за свой счет приглашаем. Это наш долг – максимально использовать профильные научные достижения.

Кроме того, очень развито у нас направление входящего контроля исходных материалов – например, главный инженер ОАО всегда очень жестко подходит к оценке качества продукции, поставляемой металлургами.

**М А если говорить о проектировании?**

**Р.А.:** Проектирование у нас вне конкуренции. В рамках стратегии развития холдинга, предоставляющего полный комплекс услуг в сфере металлостроительства, в компании работает проектная группа, выполняющая полный спектр работ. От архитектурного и строительного проектирования промышленных, гражданских, инженерных сооружений, проектных работ при реконструкции и капремонте, до разработки специальных разделов проекта (технология и организация строительства). Проектируются металлические, железобетонные и деревянные конструкции (КМ, КЖ, КД) – на стадии «проект» (П) и рабочей документации (Р). Разработка и конструирование ведется с исполь-

зованием автоматизированных программных комплексов ЛИРА и МОНОМАХ.

Основные целевые направления проектных работ – логистические центры, торговые и торгово-развлекательные комплексы, жилищные и офисно-жилищные сооружения, производственные корпуса промышленных предприятий.

Вообще, на проектную группу возлагается роль координационного центра, который, кроме собственно проектирования, распределяет разработку технической документации между ведущими проектными организациями и научно-исследовательскими институтами.

В числе наших проектных новостей – заключение в конце декабря 2006г. договора на разработку рабочей документации проекта КМ складского комплекса со встроенными офисными помещениями общей площадью 2000 м<sup>2</sup> для ООО «Житомирский картонный комбинат».

**М Как в последнее время развивался производственный сектор компании?**

**Р.А.:** Уже в январе 2007г. на ОАО «Днепропетровский ЗМК им. И.В. Бабушкина» введена в эксплуатацию модернизированная машина термической фигурной резки труб большого диаметра (до 1500 мм), предназначенная для изготовления деталей металлоконструкций. Новация позволяет изготавливать различные конструкции из труб с бесфасоночным примыканием друг к другу в узлах или к деталям из других профилей.

Кроме того, тогда же ДЗМК им. Бабушкина начал отгрузку металлоконструкций для ангарного комплекса ГТК «Россия» аэропорта Внуково (г. Москва). Строится уникальное 6-пролетное здание, длина ферм покрытия его безопорной части составляет более 140 м, а вес 1 фермы – 600 т. Общий объем этого заказа – 5800 т, которые должны быть поставлены в течение 180 календарных дней.

**М Каковы актуальные «точки» сотрудничества с предприятиями ГМК?**

**Р.А.:** В феврале 2007г. подписан очередной контракт на изготовление и поставку металлоконструкций для реконструкции металлургического и коксохимического производства, капремонта сооружений с ОАО «Миттал Стил Кривой Рог». Объем металлоконструкций, который будет поставлен согласно условиям договора, превышает 1500 т. А месяцем ранее с данной компанией был подписан договор на изготовление и поставку еще порядка 1000 т металлоконструкций. В целом объем наших работ на быв. «Криворожстали» может составить 10-12 тыс. т – не так уж мало. Надеем-

ся развивать сотрудничество с этим комбинатом – тем более что у нас уже есть опыт поставок металлоконструкций на «Миттал Стил Темиртау». Не говоря уж о том, что ранее полностью сделали доменную печь в Кривом Рогу, работали и работаем на Алчевском МК и «Алчевсккоксе». На таком фоне в лучшем смысле слова проще договариваться о ценах, условиях и т.д.

**М Какие перспективы есть в других нишах отечественного рынка «тяжелых» конструкций?**

**Р.А.:** Надеемся на резервуары, в том числе не только на внутреннем рынке, но и в России, Казахстане, Эфиопии, возможно – в Беларуси. Другое интересное направление – портовые сооружения, к ним мы сейчас только подступаем. Для нас интересны выносы в море, глубоководные конструкции и эстакады, предназначенные для максимального удаления перевалки нефти от берега. С одной стороны – крупные танкеры не могут заходить в большинство портов, с другой – минимизируется вред от возможных аварий. Впрочем, сейчас все шире выпускаются суда среднего водоизмещения, способные заходить в обычные порты – понятно, что это означает некоторое сокращение спроса на конструкции выносов в море.

Основные цели в среднесрочном периоде можно охарактеризовать следующим образом:

- холдинг планирует к 2011г. укрепить доминирующую позицию на рынке металлоконструкций Украины;
- холдинг планирует достичь к 2011г. объемов производства металлоконструкций в 129,440 тыс.т/год;
- существенно улучшить показатели доходности и прибыльности бизнеса;
- занять лидирующие позиции на рынке тяжелых, легких и мостовых металлоконструкций.

В то же время усиление конкуренции на украинском рынке металлоконструкций требует от холдинга постоянного технического перевооружения производственных предприятий, а также монтажных организаций. Соответственно, с привлечением иностранных финансовых ресурсов в настоящее время на всех без исключения предприятиях холдинга внедряются программы комплексной модернизации производства. Это, в частности, подразумевает выстраивание технологических потоков согласно современным требованиям, снижение числа технологических операций, сокращение трудозатрат и энергопотребления.

**Андрей Боярунец**