



# Стоит строить

Комбинат строительных конструкций «Ржевский» рекомендовал себя как надежный изготовитель и поставщик железобетонных изделий и других стройматериалов и сохраняет высокие темпы роста на протяжении многих лет. Корреспондент нашего еженедельника попытался узнать секрет успеха предприятия и побеседовал с его генеральным директором Виталием ФАЕРОМ



— Виталий Семенович, насколько нам известно, в Тверской области только ваше предприятие занимается производством керамзитового гравия. С одной стороны, это способствует увеличению вашего

годно, чтобы подобные предприятия закрывались. Если мы останемся единственным поставщиком керамзита, то и спроса в конечном итоге на него не будет — от материала начнут отказываться уже на стадии проектирования.

смогли взять на вооружение новые технологии. Поэтому их число в России, и в тверском регионе в частности, резко сократилось, а керамзит, соответственно, оказался менее востребованным.

— Тем не менее вы не сократили объемы производства этого материала, а с каждым годом, наоборот, все увеличиваете.

— Потребность в данном стройматериале есть. Возможно, на производстве керамзитового гравия пришлось бы поставить крест, если бы не возникновение несчастных случаев. В частности пожар в клубе «Хромая лошадь», произошедший в Перми в декабре 2009 года, заставил по-другому взглянуть на материалы на основе различных химических соединений. После того как более ста человек погибли в результате отравления продуктами горения, предпочтение стали отдавать безопасным веществам, как керамзитовый гравий. На данный момент это один из самых популярных и экологически чистых строительных материалов, обладающий такими уникальными полезными свойствами, как теплоизоляция, звукоизоляция, водостойкость, огнестойкость. Он не боится мороза, его не любят грызуны, в нем не заводятся бактерии.

помогли повысить конкурентоспособность?

— Наверное, один из самых значимых шагов в этом направлении — создание собственного автопарка, позволяющего транспортировать любые стройматериалы на расстоянии до 350 км и более. Это полностью решило вопрос доставки продукции и обеспечило наиболее удобные для заказчика условия за относительно невысокую цену. Как я уже говорил, часть домостроительных комбинатов закрылась, а именно у них была вся необходимая инфраструктура, предназначенная для выгрузки керамзитового гравия. Его доставка в основном производилась железнодорожным транспортом. И тогда КСК первый предложил не самый распространенный на тот момент вид доставки, который никто больше предложить не смог, — автотранспортом. Решив вопрос сбыта, мы сумели сохранить и производство.

— Кстати, раз уж мы заговорили об автотранспорте. В Тверской области ежегодно действовал запрет на движение грузового транспорта в период весенней распутицы по автомобильным дорогам общего пользования, а в этом году он был снят. Это как-то облегчило вам жизнь?



## СПРАВКА

ОАО «КСК «Ржевский» уже более 40 лет является одним из крупнейших предприятий в строительном комплексе Тверской области. Предприятие ведет свою историю с 1970 года. Все начиналось со строительства обычного цеха по производству железобетонных изделий, который постепенно расширялся и в итоге вырос в крупное успешное предприятие. С мая 1989 года его руководителем является Виталий Фаер. КСК — одно из немногих предприятий, которые смогли не только выстоять в кризис, но и обеспечить рост производственных показателей. На сегодняшний день комбинат выпускает более 300 наименований продукции и позволяет использовать ее в процессе всего строительного цикла, начиная с фундамента и заканчивая сдачей объекта под ключ.



Динамика реализации производства КСК «Ржевский» по основным видам продукции за январь-апрель 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года:

130%	⇨	общая реализация продукции
156%	⇨	керамзитовый гравий
127%	⇨	сборный железобетон
113%	⇨	неармированные бетонные блоки
105%	⇨	сухие смеси
200%	⇨	щебень
478%	⇨	песок
109%	⇨	ЖБИ

клиентского портфеля. Но с другой — общеизвестно, что конкуренция, пожалуй, важнейший залог развития экономики. Для КСК такое «монополистическое» положение несет больше плюсов или минусов?

— К сожалению, минусов действительно больше. В целом по стране осталось немного заводов, занимающихся производством керамзитового гравия. И нам, как производителям, невы-

— Это финансовый кризис отрицательно повлиял на отрасль, что привело к сокращению числа заводов?

— Здесь дело не только в кризисе. На мой взгляд, домостроительные комбинаты — основной потребитель керамзитового гравия — не выдержали изменений строительных норм и правил (СНиП) в 1996 году. Тогда ужесточились требования по теплозащите зданий, и ДСК не



— Понятно, что такое предприятие, как ваше, далеко не всегда и не во всем зависит от внешних обстоятельств. Вы очень чутко и быстро реагируете на перемены в экономике и промышленности, осваиваете производство необходимых именно в конкретный момент изделий. А какие ваши организационные решения за последнее время

— Да, в апреле по реализации многих видов продукции у нас наблюдается рост, но это связано не только со снятием ограничений дорог, а с оживлением экономики в целом. Реализация товаров в апреле этого года по сравнению с апрелем 2011-го составила 207%.

— Виталий Семенович, КСК «Ржевский» про-

изводит и поставляет различные виды строительных и нерудных материалов. Помимо керамзитового гравия на какую еще продукцию есть спрос?

— За 4 месяца этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла реализация железобетонных

ем номенклатуры производства. В соответствии с требованиями времени начали освоение производства железобетонных труб. А также планируем выпускать известняковую муку и для этого сейчас в Ржевском районе строим завод. Здесь будет применяться технология, которая позволит использовать то сырье, которое на сегодняшний день считается отходами. Уверен, что спрос на этот вид продукции будет высоким: известняковая мука, например, используется для производства асфальта, а значит, будет востребована не только в нашей области и Москве, но и в других регионах, как, например, Смоленск, Калуга, Ярославль, Великий Новгород, Псков. Да и конкурентов в этой сфере немного: в основном они находятся в Калужской и Новгородской области, а в тверском регионе подобный завод есть только в Старице.

— Недавно вы сдали в эксплуатацию 24-квартирный дом. Планируется ли строительство еще каких-либо объектов?

— Сейчас в Ржеве мы возводим еще один 24-квартирный дом и в этом году собираемся его закончить. Для наших работников есть определенные льготы при покупке квартиры, а вообще, каждую заявку мы рассматриваем индивидуально.

изделий, сухих смесей, песка, щебня.

— Таким образом, поставки давно зарекомендовавших себя на рынке товаров увеличились. А внедряются ли в производство новые виды продукции?

— Мы готовимся к изготовлению железобетонных плит пустотного назначения по другой технологии в связи с расширени-