

«ЛЕНРУССТРОЙ» И ЕГО ЭКОСИСТЕМА

ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИДЕЙ, КОТОРОЙ РУКОВОДСТВУЕТСЯ ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ СК «ЛЕНРУССТРОЙ» ЛЕОНИД КВАСНЮК, — «БИЗНЕС ДОЛЖЕН БЫТЬ САМОДОСТАТОЧНЫМ». СОЗДАННЫЙ В 2001 ГОДУ КАК НЕБОЛЬШАЯ ПОДРЯДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, СЕГОДНЯ «ЛЕНРУССТРОЙ» ОБЪЕДИНЯЕТ 15 КОМПАНИЙ РАЗЛИЧНОГО ПРОФИЛЯ — ОТ ПРОЕКТНЫХ И ПОДРЯДНЫХ ДО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ. В ЧИСЛЕ АКТИВОВ ХОЛДИНГА — КИРИШСКИЙ ДСК, ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ КОТОРОГО НАЧАЛОСЬ ПОСЛЕ ВХОЖДЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬНУЮ КОРПОРАЦИЮ. АНДРЕЙ ГРЯЗНОВ

Официальным годом основания Киришского домостроительного комбината (КДСК) считается 1969-й, хотя первые цеха по выпуску железобетонных изделий начали работать еще в 1965 году. За более чем полвека КДСК построил 570 домов в разных регионах России и даже в кризисные 1990-е годы демонстрировал высокие показатели производства: в 1990–2001 годах было сдано 137 объектов.

Тем не менее из-за накопившихся технологических и управленческих проблем финансовые показатели предприятия постепенно ухудшались. И в 2005 году ДСК, который на тот момент испытывал серьезные трудности, нашел стратегического партнера в лице СК «Ленрусстрой», а в 2016 году вошел в состав холдинга. Сегодня Киришский ДСК возглавляет Ольга Дорощева — представитель команды управленцев СК «Ленрусстрой».

ВОЗРОЖДЕНИЕ «Сегодня в холдинг входит 15 компаний, позволяющих полностью организовать весь процесс строительства и последующего управления объектами своими силами. Это основной залог успеха в кризисные времена, которые в нашей истории случались уже неоднократно», — говорит господин Кваснюк.

По его словам, с советских времен у многих людей сложился ряд предубеждений против панельного жилья. Тогда панель отпугивала огромными швами, низкой шумоизоляцией, однообразием планировок. Но все эти недостатки остались в прошлом. Современное панельное жилье не только не отстает, но по многим показателям и превосходит другие технологии строительства, в частности, по той же шумоизоляции. «Плюс к этому панельный дом строится почти в два раза быстрее, чем, к примеру, монолитный. А в условиях, когда все застройщики перешли на эскроу-счета и скорость строительства стала одним из основных факторов рентабельности, это приобретает особую важность», — отмечает глава холдинга.

Госпожа Дорощева вспоминает, что возрождение предприятия было непростым. «На момент вхождения в холдинг ДСК был неконкурентоспособен. Не было гибкости номенклатуры изделий, возможностей оперативной переналадки для выпуска новой продукции под требования заказчика. При этом были морально и физически устаревшее оборудование, долги и множество бытовых проблем», — говорит она.

Приняли решение о поэтапной плановой реконструкции и модернизации. В первую очередь восстановили фасады корпусов, создали утепленный периметр, заменили все осветительные приборы. Казалось бы — не такое большое дело, но только это в первый же год дало экономии около 14 млн рублей. Привели в порядок цеха: полы, стены, реконструировали технические коммуникации, выплатили накопившиеся долги и выполнили все просроченные обязательства предприятия. И только после этого в 2019 году начали закупать новое оборудование.

ОДНОТИПНОСТЬ В ПРОШЛОМ В первую очередь были приобретены новая универсальная линия по производству железобетонных панелей ЗАО «Рекон» и современные поворотные столы, что позволило расширить номенклатуру и значительно улучшить качество



НА НОВОМ ОБОРУДОВАНИИ МОЖНО РЕАЛИЗОВАТЬ САМЫЕ СМЕЛЫЕ ФАНТАЗИИ АРХИТЕКТОРОВ, А ОДНОТИПНОСТЬ ПАНЕЛЬНОЙ ЗАСТРОЙКИ УШЛА В ПРОШЛОЕ

продукции. Вариативность размеров и толщин новых панелей позволяет строить помещения самого широкого планировочного спектра, а высокая гладкость поверхности дает возможность свести к минимуму отделочные работы — отпадает необходимость в штукатурке стен.

По словам Дмитрия Кузина, технического директора КДСК, на новом оборудовании можно реализовать самые смелые фантазии архитекторов, а однотипность панельной застройки ушла в прошлое. «К тому же это оборудование, в отличие от старых, еще советских форм, позволяет производить быструю переналадку для производства серий панелей, нужных заказчику именно в данный момент. Сегодня максимальная производственная мощность комбината в односменном режиме составляет около 3,5 тыс. куб. м железобетона в месяц», — отмечает он. Это соответствует 70 тыс. кв. м жилья в год.

Сейчас на КДСК монтируется вторая аналогичная линия, в дальнейшем планируется модернизация еще двух цехов, где будут работать кассетные установки с вертикальным формованием. Помимо этого, за шесть лет на комбинате был обновлен парк подвижной техники — заменены старые бетономешалки, проведена ревизия кранового хозяйства. «Если все наши планы по глубокой модернизации будут осуществлены, то увеличение производства станет существенным: объем продукции можно нарастить примерно вдвое», — прогнозирует господин Кузин.

Ольга Дорощева подчеркивает, что постоянная модернизация — один из принципов работы возрожденного комбината, ежегодно на эти цели направляется более 50 млн рублей. «Меняются тенденции рынка, планировки, квартирография, потребительские предпочтения, и мы обязаны все это учитывать. В этом году, к примеру, мы научились производить трехслойные стеновые па-

нели высотой 4,35 м, которые можно использовать для возведения коммерческих помещений на первом этаже зданий, где раньше чаще всего применялась монолитная технология», — делится она.

ГОРОД В МИНИАТЮРЕ На сегодня в активе КДСК находится 11 га земли, три производственных корпуса, две площадки складирования готовых изделий, открытый склад хранения инертных материалов, закрытый склад цемента, ряд зданий и сооружений вспомогательных служб. В зависимости от текущей загруженности завода на предприятии может работать 300–560 сотрудников.

Основная продукция — стеновые панели (наружные трехслойные и внутренние), вентиляционные блоки, сборные лифтовые шахты, лестничные марши и площадки, плиты перекрытий, панели цокольные и сборного парапета, колонны, ригеля, преднапряженные плиты перекрытий и блоки фундамента (ФБС).

Ведущим заказчиком КДСК сегодня остается сам «Ленрусстрой», который с момента основания занимался проектами КОТ (за все годы работы холдингом построено более 40 домов, или около 60 тыс. квартир). Поэтому и в планировках территорий новой жилой застройки холдинга «самодостаточность» выступает одним из основных принципов. Здесь она отразилась в концепции «пятнадцатиминутного города», согласно которой все необходимые объекты социальной и коммерческой инфраструктуры должны находиться в непосредственной доступности от жилья.

По словам Максима Жабина, заместителя гендиректора СК «Ленрусстрой», особенно востребованной эта идея стала в период пандемии. «Мы строим мини-города, когда все под рукой и в пешеходной или велосипедной доступности, когда из района не надо уезжать,

когда ты сам и твоя семья обеспечены всем необходимым для повседневной жизни, для творчества, для развития, для занятий спортом, для обучения, для работы», — говорит он.

Одним из примеров такой застройки стал квартал «Новое Горелово» (проект признан победителем 14-й федеральной премии Urban Awards в номинации «Лучший жилой комплекс года комфорт-класса Ленинградской области»), в центре которого расположились полукилометровый «экобульвар» с функциональными зонами для отдыха жителей разных возрастов и примыкающий к нему play hub.

В пятнадцатиминутной доступности находятся медучреждения, школы, детские сады, торговые центры, магазины, кафе. В новом проекте компании — жилком районе «ЛесART» (поселок Новоселье, Ломоносовский район Ленобласти) — заложен тот же принцип. Плюс к этому жителям будет предложена «умная» цифровая инфраструктура как самого жилья, так и общественных пространств: хайтек-среда здесь создается совместно с компанией «СберТелеком» и ее технологией «СберМобайл».

Никаких неразрешимых и критических проблем, которые могли бы нанести серьезный урон строительному бизнесу, на сегодняшний момент нет, уверены руководители «Ленрусстроя» и Киришского ДСК. «Импортозамещение, восстановление логистических цепочек, модернизация оборудования и повышение качества строительства — все это решаем в современных условиях. Главное — сохранить в коллективе атмосферу совместной работы ради общего дела и, конечно, доверие потребителей. Мне кажется, нам это удастся: «Ленрусстрой» стал компанией, где показатель повторных покупок жилья достиг отметки в 60%», — резюмирует Леонид Кваснюк. ■