

ГЕОДЕЗИЯ – НАШЕ ВСЁ

Константин Вальтер: В геодезии самое главное – вовремя сказать об ошибке. Нельзя молчать! | стр.5



ЛИМОНАРИЙ ОАО «УРЕНГОЙДОРСТРОЙ»:

Кому удается в краю вечной мерзлоты, при -40° , выращивать тропические фрукты? | стр.7



КОМАНДА. НОВЫЙ УРОВЕНЬ МЫШЛЕНИЯ

Николай Анисимов: Были поставлены интересные задачи, которые заставили «работать» мозги. | стр.8



ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ ОАО «УРЕНГОЙДОРСТРОЙ»

СВОЯ КОЛЕЯ

март / 2013

№ 01 (03)

www.uds.ru



Работы по второй стадии строительства будут выполнены после стабилизации земляного полотна, а именно в летний период 2013 года. Сдача дороги планируется на сентябрь 2013 года.

Информация, которую, пожалуй, не слышали со времен, когда наша страна еще запускала космические спутники в космос, а не в океан. Тогда всей стране одновременно давали пятилетний план, но те, кто работал лучше других, умудрялись выполнить его в три года. Коллектив компании «Уренгойдорстрой» к этим людям и относился. И с тех пор, похоже, просто не может остановиться.

Самбургский РЕКОРД ЖДЁМ СТАБИЛИЗАЦИИ, ДЕЛАЯ «ПЯТИЛЕТКУ» В ТРИ ГОДА

«Уренгойдорстрою» поручено провести «Строительство подъездной автомобильной дороги обустройства Ачимовских отложений Самбургского НГКМ». Это очень серьезная работа – как сама по себе (в условиях Крайнего Севера надо почти 19 километров дороги, при этом выполнить устройство одиннадцати водопропускных труб, построить два мостовых перехода), так и ввиду значимости Самбургского месторождения, суммарная мощность которого более 30 миллиардов кубометров в год.

Эти серьезнейшие задачи нам требуется решать в несколько этапов. Так вот, то, на что компании «Уренгойдорстрой», по договору, давали шесть месяцев, наши строители выполнили за два. Заподозрить заказчиков в излишнем либерализме по отношению к компании вряд ли уместно – Ямал вообще край суровый, и спрашивать работу здесь издавна принято «по полной программе». Выходит, что это «Уренгойдорстрой» молодец.

По личным наблюдениям, что еще приятно удивило – отсутствие хмурых, и тем более, изможденных рабочих на Самбургском участке УДС. Наоборот – все выглядят так, что хоть сейчас на плакат о героях труда и энтузиазме передового отряда рабочего класса. И это при сложных местных бытовых условиях.

Все, кто ставил рекорд по выполнению на Самбургском месторождении знакомы с местными

непростыми бытовыми условиями. Вагончики были переполнены, ни одного свободного места. Очереди в вахтовой столовой. Кому-то в особо трудный переходный период приходилось обедать и ужинать с тарелкой на коленях в вахте. Улучшить бытовые условия в наших силах и в планах руководства компании на ближайшую перспективу.

Выходя на новый объект, на Восточноуренгойское месторождение, стараются учитывать ошибки в организации быта для рабочих, допущенные на Самбургском участке ОАО «Уренгойдорстрой». По численности Восточно-Уренгойский участок компании превысит отметку в 200 работников. Обратная связь с рабочими есть. Жалобы и предложения по организации быта и питания принимаются и будут услышаны.

Технику на Самбурге задействовали на 100%. Уменьшили сроки строительства. Оперативность только на пользу в отношениях с нашими требовательными заказчиками.

Люди нагрузку выдержали. Работали в 2 смены. Механики, начальники автоколонн выезжали, общались с рабочими, объясняли задачу. Не секрет, что напряженный темп работы спровоцировал конфликты, некоторых работников даже пришлось уволить. Но в целом коллектив участка этот жесткий тест прошёл.

Для улучшения дисциплины и мотивации в определённый момент на участке вывесили стенд с





Самбургский РЕКОРД

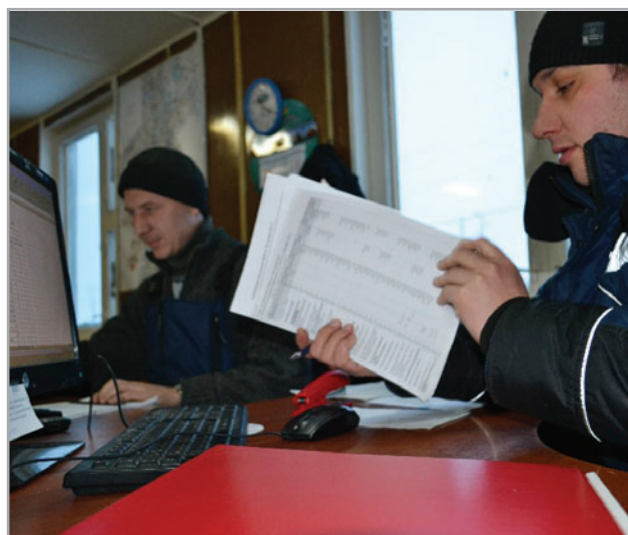
таблицей, наглядно демонстрирующей кто и как справляется с нормой.

Это было рискованное решение. Для реализации замысла, потребовалось скомплектовать всю технику и весь персонал на одном объекте. Но в то же время, в тот момент не было других действующих объектов. С точки зрения производителей – решение было без сомнений верным. С точки зрения экономистов – спорным.

И ведь это не постановочные кадры – люди действительно именно так и выглядят на работе! Напомним: на работе в условиях, далеких от представлений жителей Большой Земли о комфорте. Прямо скажем, зимой Ямал еще меньше похож на курорт, чем летом.

Вот такие они – настоящие герои нашего времени. Умеющие строить дороги за два месяца вместо шести – в условиях, которые пригодными для жизни можно считать только после очень значительных дополнений.

Автор Е. Булатникова



Ямал. Здесь нет дорог. На колёсах можно передвигаться только зимой, прямо по тундре. «Край земли», как называют его ненцы. Безграничная территория, пограничная зона, крупнейший в мире регион газодобычи и невероятной красоты Север.

АРТЕРИИ ЯМАЛА

Многие едут в наши края уже за самим фактом – мы были на Севере, мы это сделали. И называют это красиво – экспедицией. Что правда, то правда – дорог в общепринятом понимании нет. Зимой есть зимники. Их делают прямо по руслам рек по притокам Оби, по тундре. Десятки ледовых переправ, посёлки, куда доступ летом только по воде, глухие места...

Но Ямал становится ближе. Добраться до земли князя Тайшина, природной прелести тундры, уникальной экологии края, интересных людей, вскоре можно будет, не прикладывая для этого каких-то невероятных усилий.

В единственный город на параллели Северного полярного круга, в столицу Ямало-ненецкого автономного округа (ЯНАО) Салехард можно будет попасть на обычной машине, по обычной дороге. Это для жителя средней полосы звучит как обыденность, а для жителей Ямала – это жизненная необходимость.

Строящаяся автодорога «Надым – Салехард» протяжённостью 330 км соединится с магистралью «Сургут – Салехард», и, соответственно, войдёт в сеть общероссийских дорог. В целом будет завершено создание опорной сети автомобильных дорог автономного округа. Доступ к федеральным трассам получат ещё 6 населённых пунктов региона. Дорога сможет частично решить и вопрос доставки грузов: по прогнозам региональных властей объём грузоперевозок к 2020 году должен превысить 100 млн. тонн в год. Но, главное, решатся проблемы изолированности столицы ЯНАО и инфраструктурного ограничения экономического развития региона.

«Эту дорогу трудно недооценивать, – комментирует Игорь Боркун, директор ГКУ «Дорожная Дирекция ЯНАО» – Решение о её строительстве назрело по многим причинам. И экономическим, и социальным. Столица автономного округа до сих пор оторвана от сети общероссийских дорог. Сейчас Салехард с Надымом связывает только зимник. Но уже в этом году мы смогли пустить движение по завершённой участку и на треть – на 136 км – сократить протяжённость сезонной дороги. Ведь летом здесь нельзя проехать даже на высокопроходимой технике. Дорога же станет базовой, «хребтовой» для дальнейшего развития межрегионального сообщения между Надымом и Салехардом, на котором много лицензионных участков, ещё не освоенных недропользователями. Например, геологи, нефтяники, газовики, уже начинают не с чистого листа, а имеют опорную сеть. Существенно снижаются затраты на освоение месторождений. Всё это расширяет налогооблагаемую базу, увеличивает бюджет округа. Тот субъект, который создаёт инфраструктуру, вправе рассчитывать на приход туда серьёзных инвесторов, – считает Игорь Боркун.

Уникальность региона, как основного сосредоточения запасов углеводородов России, выводит решение проблем Ямала за пределы регионального масштаба.

«Россия должна использовать своё уникальное географическое расположение, – комментирует

ОБЗОР. АНАЛИТИКА



Первый заместитель губернатора Е.В. Мискевич и генеральный директор ОАО «Уренгойдорстрой» А.А. Рысков



На стройке трассы «Надым–Салехард»



Наша команда: (слева направо) главный механик Е.А. Киреев, зам. ген. директора В.Н. Побережный, инженер ПТО А.А. Рафальский

директор Департамента Транспорта и Дорожного хозяйства ЯНАО Дмитрий Варакин – Наша страна является посредником между крупным потребителем – Европой и производителем – Азией. Особая роль в этой геополитической логистике – у Ямала. Поэтому успешная реализация ямальских транспортных инфраструктурных проектов, а это Северный широтный ход и строительство автодороги «Салехард – Надым» – задача не только окружная, она – государственная! – считает Дмитрий Варакин.



Дмитрий Александрович Варакин,
директор ГБУ «Департамент
Транспорта и Дорожного
хозяйства ЯНАО»



Игорь Фёдорович Боркун,
директор ГБУ «Дорожная
Дирекция ЯНАО»



Александр Александрович Рысков,
ген. директор ОАО «Уренгойдорстрой» –
ген. подрядчик на строительстве дороги
«Салехард–Надым»

Государственной задачей дороги Ямала уже были. Советским руководством было принято решение о строительстве полярной железной дороги «Игарка – Салехард» протяжённостью 1263 км. Её строили заключённые ГУЛАГа с 1947 по 1953 год под завесой полной секретности.

В разгар строительства число заключённых достигало 120 тысяч. Вначале сами себя окружали колючей проволокой, потом строили землянки и бараки. Бежать было некуда. Вдоль однопутейки по всей трассе на расстоянии 5-10 км друг от друга строились лагеря. Эти лагеря стоят до сих пор.

«Лагерные руины, не смотря на свою очевидную ценность, пока не удостоились официального звания «объекта исторической ценности», – комментирует Александр Рысков, генеральный директор ОАО «Уренгойдорстрой», ген. подрядчик строительства дороги «Надым – Салехард» – У нас есть «подшефный» типичный безымянный лагерьный пункт № 93 у развязки «Шучий». Не сохранив хотя бы несколько таких образцов сталинских лагерей, мы потеряем характерные материальные приметы нашей истории. Тогда наши потомки, действительно, смогут подумать, что станции Лабитнанги и Надым, города Норильск и Воркута построили комсомольцы, а не безвестные мужики в лагерных бушлатах, – говорит Александр Рысков.

Дополнительные сложности у дорожных строителей возникают из-за природных и этнокультурных особенностей региона: «слабый» грунт, субарктический климат, пути традиционных кочевников-оленьеводов. Но, впрочем, наши не сдаются.

«Если дорога проходит по болотистой местности, мы вынимаем торф и засыпаем будущую трассу песком, вплоть до минерального дна. Укладываем пеноплекс, играющего роль термоса, для сохранения участков вечной мерзлоты. Обочины и территории карьеров, где сегодня ведётся добыча песка, будут засеяны травой, которая укрепит грунты, – поясняет Александр Рысков.

Зимой активные строительные работы не прекращаются: ведётся основной объём работы укладки

полотна, монтируются водопропускные трубы, будет отсыпаться щебень. Это обусловлено ещё и требованиями экологии и сохранения хрупкого почвенного слоя и целостности вечной мерзлоты.

Вообще экологической составляющей проекта уделяется повышенное внимание.

«Мы под таким прессом природоохранного законодательства находимся, – рассказывает Игорь Боркун, руководитель Дорожной Дирекции ЯНАО – Из полосы отвода, в среднем 35 метров, выйти не можем за исключением площадок под временные городки строителей. Буквально каждое дерево находится на счету. Были единичные случаи, они на слуху. Даже на месте, где по проекту должен был быть олений переход, ООО «Мостострой-12» не смогли разместить свои вагончики. Пришлось отводить дополнительную площадку в стороне. Не те времена вольности в тундре, когда любой мог на вездеходе проехать в любом направлении», – говорит Игорь Боркун.

Постоянный мониторинг со стороны природоохранных ведомств вместе с общественными организациями не упускает из виду даже такие случаи несогласованности действий госорганов.

«Прежде чем проектировать дорогу, мы до уровня бригадира оленеводческой группы согласовывали пути ежегодных кочёвок, – проясняет ситуацию Игорь Боркун, директор ГБУ «Дорожная Дирекция ЯНАО». – Дорожники устраивают оленьи переходы, обставляют всё знаками, учитывающими возможные опасности: на этих участках нет крутых поворотов, видимость минимум 250 м. Но главное – стало жить полегче. И продукты, и ГСМ теперь довезти гораздо быстрее. Мы работаем в постоянном контакте с представителями коренных малочисленных народов Севера. Недавно, например, был очередной совместный объезд участков стройки».

В целом же специалисты, в том числе призванные контролировать соблюдение природоохранного законодательства, отмечают, что дорога «Надым – Салехард» строится по самым строгим стандартам экологической безопасности. Кроме того, как это не пафосно, и сами строители берут

на себя повышенные обязательства соблюдения экологических стандартов.

«Это наша родная земля. Поэтому мы стараемся неукоснительно соблюдать требования природоохранного законодательства, – подчёркивает Александр Рысков, генеральный директор ОАО «Уренгойдорстрой» – На мероприятия по усилению экологической безопасности в прошлом году мы потратили более 10 млн. рублей собственных средств. Это не входило в проект. Просто мы решили, что так будет правильно.»

Сегодня стратегическое развитие Севера – вновь в приоритете у государства. Газовые кладовые Арктики ещё осваивать и осваивать, а это неизбежно связано с развитием инфраструктуры, обустройством месторождений и благоустройством городов. И в этом плане строители компании «Уренгойдорстрой» без работы не останутся.

«В последние годы наша компания принимала участие в благоустройстве улиц города Новый Уренгой и его близлежащих посёлков, – рассказывает генеральный директор ОАО «Уренгойдорстрой» Александр Рысков, – В этом году планируем заняться благоустройством Надыма и Салехарда. Портфель заказов компании комплектован долгосрочными заказами на 2-3 года вперёд. С гордостью могу отметить, что сегодня наш коллектив в 1200 человек загружен практически круглогодично – вне зависимости от сезона.

Материал подготовлен отделом информационной политики ОАО «Уренгойдорстрой»



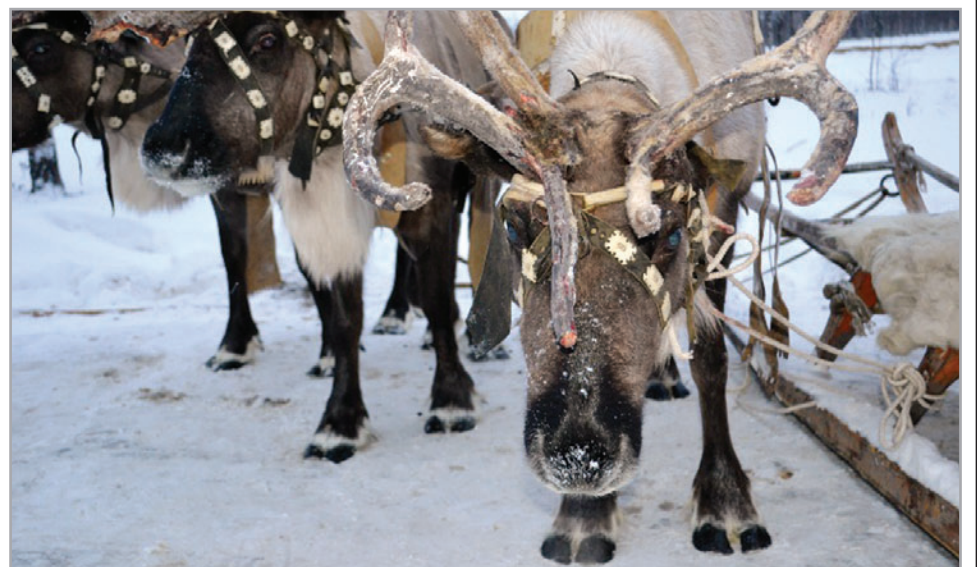
Рабочие ОАО «Уренгойдорстрой» С. Швейн и Е. Миллер



Наша техника, декабрь 2012



Строительство трассы «Надым–Салехард»



Олени семьи Анагуричи

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



Александр Александрович Рысков родился 17 сентября 1971 года в Кировской области. Среднюю школу закончил в Новом Уренгое, в 1998 году закончил Международный институт управления бизнеса и права, в 2005 – Московский открытый социальный университет (МОСУ). В течение ряда лет руководил частным предприятием дорожно-строительного профиля в Новом Уренгое, с апреля 2010 – гендиректор ОАО «Уренгойдорстрой».

Компания «Уренгойдорстрой» – ведущее предприятие автодора ЯНАО. «Уренгойдорстрой» выполняет крупные заказы на строительстве федеральных и региональных автотрасс в регионе, а также обустройстве инфраструктуры газовых месторождений. Значительно увеличились объемы строительства в последние годы. Об итогах, перспективах развития и конкурентных преимуществах компании в интервью «Своей Колее» рассказывает гендиректор компании Александр Рысков.

Своя Колея: Александр Александрович. Расскажите об основных итогах и экономических показателях работы предприятия в 2011–2012 годах. В каких крупных проектах компания участвует сегодня?

А.А. Рысков: – За последние два года ОАО «Уренгойдорстрой» значительно увеличило объемы строительства, выручка компании за этот период выросла почти в шесть раз, с 1,5 до 8 млрд рублей в год. Во многом – благодаря тому, что наша компания выиграла тендеры и сегодня выполняет функции генподрядчика на строительстве ряда крупных объектов. Сегодня среди наших крупнейших заказчиков – Дирекция строящихся автодорог ЯНАО, дочерние структуры компаний НОВАТЭК и ТНК ВР.

«Уренгойдорстрой», в частности, выполняет функции генподрядчика на строительство автотрассы Надым-Салехард на двух участках: со стороны Надыма на участке 0–60 км и со стороны Салехарда на участке 1241 – 1291 км. Уже отсыпано 95 километров земляного полотна, и выполнено около 40 км твердого покрытия переходного типа в щебне. В 2013 году будем участвовать в тендере на укладку асфальтобетонного покрытия на автотрассе, надеюсь, выиграем его и будем выполнять этот заказ. До 2016 года на первом участке обхода города Надыма (от 0 до 15 км) планируется уложить асфальтобетонное покрытие.

С.К.: – Какие конкурентные преимущества компании «Уренгойдорстрой» обеспечивают получение крупных заказов? В том числе – как генподрядчика на строительстве федеральных автотрасс?

А.А. Рысков: – Рынок автодорожных услуг региона достаточно насыщенный. Понятно, что цена выполнения заказа – это то, на что заказчик обращает внимание в первую очередь. В последнее время на рынке появилось много фирм – однодневок без производственной базы, которые дискредитируют саму идею проведения распределения заказов на конкурсной основе. Они предлагают демпинговые цены, а выиграв конкурс и получив заказ – нередко бесследно исчезают вместе с деньгами заказчика. Или просто не в силах выполнить весь объем заказа, поскольку не обладают необходимой ресурсной базой. В практике нашего предприятия за всю его 35-летнюю историю такого не было никогда, бренд «Уренгойдорстрой» – это надежно, это своего рода знак качества!

Александр Рысков: «УРЕНГОЙДОРСТРОЙ» – ЭТО НАДЕЖНО!»

Интервью с генеральным директором ОАО «Уренгойдорстрой»

Есть определенный ценовой предел, ниже которого качественное строительство невозможно. Наша компания предлагает конкурентные и обоснованные цены, что и позволяет ей побеждать в крупных тендерах. Среди наших преимуществ – высокое качество и эффективность производства, ответственное отношение к делу. В наших традициях также стремление к опережению сроков выполнения заказа. В частности, по графику договора, заключенного с компанией «Арктикгаз» («дочка» компании НОВАТЭК) наше предприятие должно было завершить строительство объекта в мае 2013. А фактически он будет выполнен с опережением на три месяца.

Критерием оценки квалификации персонала Уренгойдорстроя может служить участие в строительстве взлетно-посадочных полос, в частности, аэропорта Нового Уренгоя, с которого, собственно, и начинался город. За 35 лет одних только автодорог в регионе наша компания построила 2,5 тысячи километров!

С.К.: – Что делается для модернизации производственной базы «Уренгойдорстроя»?

А.А. Рысков: – Эффективность прямо зависит от технического оснащения и правильной организации работ. В составе нашей компании – собственный парк мощной самосвальной и землеройной техники (около 400 единиц), основу которого составляют большегрузные (до 40 т) сочлененные грузовики Volvo. Ежегодно на обновление и модернизацию парка техники компания направляет по 20 млн рублей собственных средств. Оснащенные по последнему слову ремонтные мастерские в Новом Уренгое, Коротчаево и Салехарде могут выполнять все виды ремонта, вплоть до капитального.

В составе нашей компании два современных асфальто-бетонных завода в Салехарде и Новом Уренгое, каждый из них может производить около 40 тыс т асфальтовых смесей в год. В апреле вступит в строй аналогичный завод в Надыме производительностью 180 куб м/час (около 50 тыс т в год). В Коротчаево в составе нашего филиала – железнодорожный тупик для приемки щебня, а также дробильный комплекс для производства щебня мелкой фракции, необходимого для выпуска асфальтовых смесей. Все это существенно снижает себестоимость производства.

С.К.: – Какие новые технологические решения хорошо себя зарекомендовали при строительстве дорог в условиях Крайнего Севера?

А.А. Рысков: – Проектная группа нашей компании активно взаимодействует с заказчиком, начиная со стадии подготовки проекта, предлагает ему современные технологические решения, которые повышают эффективность строительства и повышают его качество. Современные технологии строительства автодорог на Крайнем Севере предусматривают использование современных геосинтетических материалов, изоляционных материалов для сохранения вечной мерзлоты, которые уже проверены временем.

С.К.: – Используются ли в производственном процессе технологии спутниковой навигации Глонасс? И если да, то какой они дают эффект?

А.А. Рысков: – Система спутниковой навигации Глонасс в нашей компании активно используется в последние два года. Это дает вполне ощутимый эффект – в плане более рационального использования техники и рабочего времени при производстве работ. В частности, порожние пробеги и расход дизельного топлива сократились на 40%. Если раньше, чего греха таить, рабочие могли использовать дорогостоящую технику для поездки в ближайший поселок в личных целях и в рабочее время, то теперь все под контролем.

Система Глонасс уже сегодня становится неотъемлемой частью новой АСУ производством, которая внедряется на предприятии. Она позволяет лучше контролировать затраты, повышает качество оперативного управления и оптимизирует производство в целом. В соответствии с конкретными бизнес-процессами улучшается мотивация персонала каждого

подразделения на конечный результат, что сказывается и на снижении текучести кадров.

С.К.: – Какие крупные проекты реализует предприятие в 2013 году?

А.А. Рысков: – Портфель заказов компании укомплектован долгосрочными заказами на 2–3 года вперед. В 2013 году нам предстоит уложить 2,5 млн кубометров грунта на обустройство и строительство инфраструктуры и кустовых площадок Восточно-Уренгойского газоконденсатного месторождения вблизи Нового Уренгоя, которое осваивает компания Роспан ТНК ВР.

Есть планы стать подрядчиком заказов дочерних компаний Газпрома (таких как Газпромдобыча Уренгой, Газпром-Ямбург), а также Новотека (Юрхаровнефтегаз, Арктикгаз), а также ряда более мелких газодобывающих компаний. Будем участвовать в тендерах на реконструкцию аэропортов Нового Уренгоя и Надыма.

В последние годы наша компания принимала участие в благоустройстве улиц города Новый Уренгой и его близлежащих поселков – Коротчаево и Лембиха (??) В этом году планируем заняться благоустройством Надыма и Салехарда. С гордостью могу отметить, что сегодня весь наш коллектив в 1200 человек загружен практически круглогодично – вне зависимости от сезона.

С.К.: – Несколько слов о социальной политике предприятия.

А.А. Рысков: – Наша социальная политика ориентирована на человека труда, создание условий для его полноценного труда и отдыха. Уренгойдорстрой участвует в долевом строительстве для своих сотрудников в Новом Уренгое, оказывает материальную поддержку школам и детсадам города, выделяет средства на благотворительность. Во взаимодействии с администрацией Нового Уренгоя наше предприятие финансирует проекты по обновлению нашей газовой столицы. Город преобразуется на глазах, в наших ближайших планах Уренгойдорстрой – принять участие в обустройстве городского сквера.

В 2012 году ОАО «Уренгойдорстрой» выполнило строительные-монтажные работы на сумму 7,73 млрд. рублей с НДС, в том числе работы по реконструкции улично-дорожной сети в г. Новый Уренгой на сумму 0,52 млрд. рублей.

Для строительства автодорог и технологических площадок по обустройству нефтегазовых промыслов доставлено и уложено в насыпи 2,2 млн. кубометра грунта. Произведено более 100 тысяч тонн асфальтобетонной смеси, переработано 200 тысяч тонн щебня, уложено 110 тысяч квадратных метров асфальтобетонного покрытия и 27,7 км бордюра.

С.К.: – Основные направления и стратегические планы развития компании?

А.А. Рысков: – Новое руководство ЯНАО уделяет самое пристальное внимание развитию дорожной инфраструктуры в регионе. В последние годы активизировалось строительство автотрассы «Надым-Салехард» и других инфраструктурных проектов, что привело к увеличению заказов для дорожников. Ожилились и газодобывающие компании, которые начинают разрабатывать новые месторождения. Газовые кладовые Арктики еще осваивать и осваивать – а это неизбежно связано с развитием транспортной инфраструктуры, обустройством месторождений и благоустройством городов. Так что без работы мы не останемся и в будущее смотрим с оптимизмом. Много зависит от внутреннего настроя человека. Я, например, всегда говорю: жить мы будем долго, счастливо и богато! Надо только не лениться.

ГЕОДЕЗИЯ НАШЕ ВСЁ

В службе геодезистов ОАО «Уренгойдорстрой»
новый руководитель

Службу геодезистов ОАО «Уренгойдорстрой» возглавил новый человек. Константин Вальтер.

В чём заключается профессиональная деятельность геодезиста, знает не каждый старожил дорожно-строительной компании. Это звено производства достаточно часто несправедливо обходят вниманием. Но только не «Своя Колея». В числе первых познакомились с новым руководителем службы. Ниже о том, что получилось из этого знакомства.

Было раньше

Дмитрий Туковский, главный инженер ОАО «Уренгойдорстрой»: «Весь период, пока я руководил производственно-техническим отделом, меня никогда не устраивало качество работы геодезической службы. Нашим геодезистам был необходим жёсткий руководитель, который бы наладил дисциплину и результативность на своём уровне».

Речь не о профессиональном уровне штатных геодезистов, для эффективности работы им действительно не хватало жёсткого руководителя. Который бы не стал вваливать на себя весь объём работы, а сумел бы поставить перед своими специалистами чёткие задачи.

Стало теперь

Новый руководитель службы геодезии без задержек выдал профессиональные характеристики своим сотрудникам. Только подтвердил уже сложившееся мнение. Заметил слабые места в работе службы и приступил к их укреплению.

Геодезия – важное звено в производстве. Каждый из специалистов авансом получает огромный кредит доверия. Работа не перепроверяется, но ответственность ребята несут колоссальную.

Каждому из нас приходилось встречать на обочинах дорог, на стройках или просто в чистом поле человека с оптическим прибором на штативе, который внимательно что-то рассматривает в зрительную трубу, нажимает кнопки на своем приборе или записывает что-то в журнал. За эту загадочность строители дали профессии инженера-геодезиста прозвище «хитрый глаз». Мне известны и другие «народные» названия этой профессии: «топорограф» (ведь топор, наряду с электронным тахеометром, спутниковой антенной и ноутбуком по-прежнему остается верным помощником геодезиста), «геодот» (версия югославских строителей) и т.д.

При этом немногим известна сущность этой интереснейшей профессии, появившейся много тысяч лет назад в тот момент, когда человек впервые осознал необходимость изучения, а потом и изображения окружающей его территории. Что же касается топографической карты, как главного продукта геодезического производства, то без нее трудно себе даже представить наше существование. Она всегда

рядом – в бардачке автомобиля, на информационных стендах, на работе, на войне.

При всём многообразии инженерных сооружений, при их проектировании и возведении геодезисты решают следующие общие задачи. Получают геодезические данные при разработке проектов строительства, проводят инженерно-геодезические изыскания. Определяют на местности основные оси границ в соответствии с проектом в строительстве, производят разбивочные работы. Методы обычной геодезии идеально подходят для целей проектирования и сопровождения строительства. Это давно отдельное направление, которое с каждым годом завоевывает все более прочные позиции в строительстве.

Ведь только геодезист может создать план местности для будущего строительства, или точно по проекту разместить элементы будущего сооружения.

Знакомьтесь, Константин Вальтер

Среди родных и близких Константина Александровича Вальтера он единственный в своём роде, единственный геодезист. По окончании государственного ВУЗа узнал практическую сторону выбранной профессии, закалял характер в длительных экспедициях. К примеру, 9 месяцев на Бованенково.

«Первая экспедиция у меня была на Харо-Савее на Ямале, северная точка Ямала, – рассказывает Константин Вальтер – Как мы там жили? Ну, как – 3 балка, 12 человек. На саях, как в старые, добрые времена, в точности, как можно увидеть в чёрно-белых исторических хрониках... В сентябре мы заезжали и до мая. Конечно, впечатления были бешенные. Я ведь из Сибири, где леса, сосны мачтовые. А тут – кругом белым бело. И на всём этом пространстве 12 человек. Первое знакомство с коренными жителями тоже большое впечатление оставило».

Психологические притирки в коллективе, индивидуальный подход к коллегам для Константина Вальтера простая и очень знакомая задача. За время экспедиций научился без лишних слов понимать людей и работать в слаженной команде.

Среди ярких фактов биографии нового руководителя службы геодезии – опыт работы на крупном металлургическом заводе в г. Новосибирск. Работал под началом своего отца. После, по приглашению попробовал силы по специальности в компании «Ямалмеханизация». К сожалению, в этой компании не увидел для себя ясной перспективы профессионального и карьерного роста. Через 2,5 года решил двигаться дальше.

«Принял решение. Отучился в Москве в «Ростехнадзоре», – рассказывает Константин Вальтер, – учился на инспектора технического надзора по геодезии. И можно сказать года 2 я жил в самолётах. Москва, Камчатка, Владивосток, Калининград – облетал всю страну. Нравилось. Ситуацию изменил кризис. Компания, в которой я работал, ушла с рынка».

КРУПНЫМ ПЛАНОМ



К.А. Вальтер, руководитель службы геодезии ОАО «Уренгойдорстрой»



Как раз в этот непростой для страны период семья Константина стала готовиться к прибавлению. Командировочный стиль жизни больше не подходил семье Вальтер. Какое-то время работал в проектно-институте в Новосибирске. Доходность такой работы никак не хотела срастаться с теми планами, что Константин и его супруга строили для своей семьи. Очень вовремя стали поступать серьёзные предложения о работе. Константин выбрал между двумя городами – Пермь и Новый Уренгой. Выбор пал на Новый Уренгой и на компанию «Уренгойдорстрой». До сих пор повода засомневаться в своём выборе Константину Александровичу не приходилось.

«Очень был приятно удивлён тем, как меня приняли в УДС, – делится К.А. Вальтер – ещё никогда не встречал такого, чтобы к коллективу можно было обратиться с любым вопросом. Очень доволен. И помогли мне, и подсказывали в первые дни. Чувствую, что не ошибся в выборе. Передо мной поставили здесь конкретные задачи. Как я понял, геодезической службы в компании не было. Были отдельные геодезисты, закреплённые за участками. Не было понимания того, кто чем должен заниматься. Я уже пообщался со всеми. Знаю, с чего начать и чем закончить, чтобы создать из этого разрозненного – единый механизм грамотной геодезической службы».

Среди приоритетных задач, по мнению К.А. Вальтера, наладить взаимопонимание с мастерами участков, наладить взаимодействие, основанное на доверии и ответственности, внутри службы. На его взгляд, модернизация невозможна без потерь. До недавнего времени в службе геодезии было 13 специалистов. Сегодня численность снизилась до 11 человек. На стартовом этапе руководитель службы геодезии выделяет геодезиста Кирилла Кузнецова за его ответственный и вдумчивый подход к работе. Недавний выпускник института.

«В геодезии самое главное – вовремя сказать об ошибке. Нельзя молчать, – говорит Константин Вальтер – Вовремя устранить, когда ещё можно что-то исправить. Иначе катастрофа. Контрольная съёмка исполнительная. И всё сразу видно. На самом деле, по большому счёту, хороший геодезист сразу чувствует, где не доработал. Разобрался – иди дальше. Не подведи команду».

Материал подготовлен отделом информационной политики ОАО «Уренгойдорстрой»



ИННОВАЦИИ



М.В. Анисимова, заместитель генерального директора по экономике и финансам



Н.А. Анисимов, заместитель генерального директора

УДС: ПЕРЕЗАГРУЗКА

Или зачем компании «Уренгойдорстрой» нужен СУП?

этого. Хорошо, что у людей возникают вопросы. Плохо, когда наоборот... – говорит **О.Н. Киреева, ведущий инженер СМК** – Чтобы провести анализ, получить какой-то итог работы, нужно сначала исходные данные в программу внести. Основу, на которой будет формироваться информационная база. Для того, чтобы прочувствовать всю пользу и удобство автоматизи-

рованной системы управления, нужно довести до автоматизма свои навыки работы в ней. Очень удобно то, что в программе «СУП» есть обязательный пункт «дата». Это значит – четкие фиксированные сроки исполнения документа, рабочей задачи, любого распоряжения. Уверенна, если мы продолжим наладку «СУПа», пусть даже не быстрее, хотя бы в прежнем темпе – уже в конце следующего квартала результаты будут очевидны для всех. На самом деле, насколько будет не просто создать подобную программу и заставить её работать в условиях нашей компании – было понятно ещё на старте. Наша специфика и наши люди.

Немало плюсов уже сейчас, на этапе наладки автоматизированной системы управления предприятием, видят специалисты кадровой службы. **Наталья Самарская, начальник отдела кадров:** «В компании не было автоматизации вообще. Если говорить о работе отдела кадров. Кадры работали на старой семёрке, которая была абсолютно засорена. Мы её использовали только из-за уже готовых шаблонных форм. Как таковой учёт вообще не велся до этого. Списки сформировать вообще невозможно было. Они велись старинными методами. Базы не было. Поэтому для отдела кадров прогресс огромный. Во-первых, база данных пополнена. Полностью есть все сведения, любые списки. Первичные документы быстро и автоматизировано обрабатываются. Важный момент – автоматизировано проведение переговоров. Но, правда, вот сейчас как раз думаем над тем, как этот процесс упростить. А вот в работе с Отделом главного механика у нас теперь полная взаимосвязь и ясность. Больше не нужно бегать в ОГМ. Сведения, которые нам нужны, все есть в «СУПе». Информация о том, какой работник, за каким транспортом закреплён. Очень удобно. В планово-экономическом отделе берём через систему табеля, на их основе у нас ведётся расчёт дополнительных отпусков. Хотелось бы видеть на перспективу планируемое количество персонала. Пока этого нет.»

Николай Анисимов, заместитель руководителя компании по договорной работе, регулярно лично участвующий в торгах и в поисках выгодного для нас контракта, в предвкушении тех перспектив, что в итоге откроет СУП по завершению всех стыковок между службами и процесса наладки. Оперативный анализ и всегда свежая информация о состоянии дел в компании – открывают большие возможности и преимущества перед конкурентами.

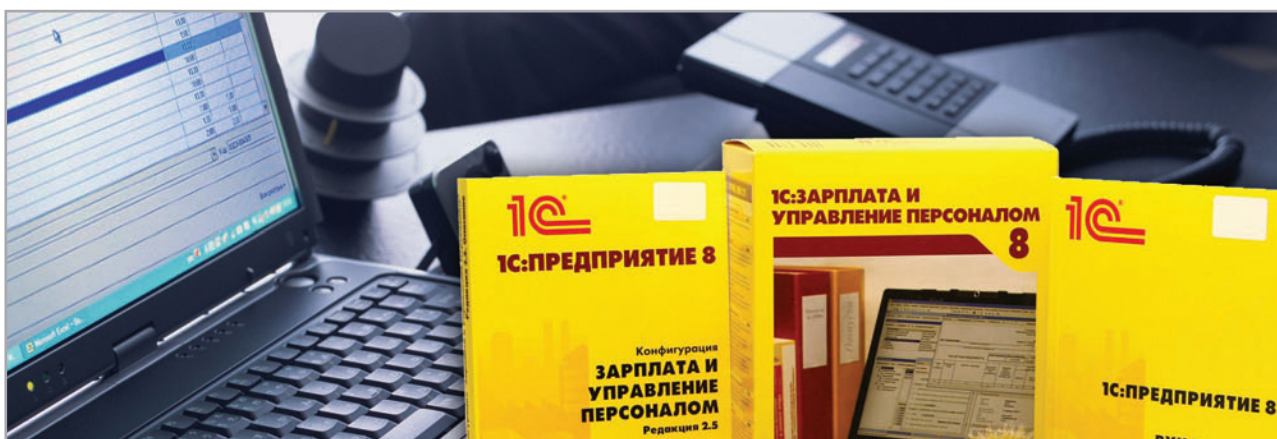
Николай Анисимов, заместитель руководителя компании по договорной работе, регулярно лично участвующий в торгах и в поисках выгодного для нас контракта, в предвкушении тех перспектив, что в итоге откроет СУП по завершению всех стыковок между службами и процесса наладки. Оперативный анализ и всегда свежая информация о состоянии дел в компании – открывают большие возможности и преимущества перед конкурентами.

«У нас работа была не одновременно внедрена везде, а поэтапно. Поэтому кто как доходит до

Н.А. Анисимов, заместитель ген. директора: «СУП в нашей компании внедряется так долго и с таким трудом только потому, что наш профиль работ рваный, не ритмичный. Планировать такой порядок сложно, практически невозможно. А мы пытаемся всё в своей компании спланировать. У нас в один момент очень много рабочих объёмов по контрактам. А в следующий момент – ничего не остаётся. Повторюсь, влияет сезонность. Мы же пытаемся сейчас внедрить жёсткую плановую систему. Для чего она предназначена? В первую очередь, конечно, для бюджета затрат. Мало того, бухгалтерия, конечно, ведёт свой учёт, но мы хотим видеть оперативный учёт. Чтобы была возможность корректировать затраты. Для чего мы это делаем? В первую очередь, для конкурентоспособности нашего предприятия при торгах. ...Основная цель-то была вывести наше предприятие на один уровень с другими. На основе анализа текущих затрат можем видеть и формировать затраты для будущих объектов. Исходя из этого, формировать своё конкурентное предложение. Попытаемся на порядок выше подняться над другими конкурентами и выйдем в лидеры. «Система управления предприятием» для этих целей механизм не из дешёвых. Возможно, мы первыми внедряем систему управления предприятием среди строительных компаний, у которых сезонный режим работы. Мы ведь работаем от сезона до сезона. В данном случае, в нашей отрасли мы пионеры. Наладка этой полезной программы идёт так тяжело, потому что задействованы все службы. Начиная со склада, заканчивая диспетчерами, которые несут такой же уровень ответственности, – поясняет Николай Анисимов, заместитель генерального директора ОАО «Уренгойдорстрой» – Без их работы не формируются, например, затраты по эксплуатации машин и механизмов. Как обычно, люди сопротивляются чему-то новому и неизвестному... Главная цель «СУПа» – проводить текущий анализ нашей производственной деятельности».

По мнению экспертов, внедряемая система должна быть достаточно гибкой, чтобы позволить компании именно с помощью такой системы начать процесс совершенствования. Если на предприятии реализован электронный документооборот и сотрудники получают возможность видеть на экране компьютера все документы, задачи и поручения, с которыми они должны работать в данный момент. – А руководители при этом имеют возможность видеть в режиме реального времени ход выполнения поставленных ими задач, например, исполнение заказов, приём новых сотрудников на работу, текущее состояние исполнения договоров, взаимодействие между разными подразделениями компании и т.п., то именно наличие этих возможностей и позволит компании начать совершенствование.

Дмитрий Туковский, главный инженер ОАО УДС: «Сегодня я понимаю, что такое СУП. Понятно также, какой именно от нас требовался результат. Понятно, что мы получим в итоге. И что в итоге увидят руководители. Теперь мы пришли к соглашению. СУП нужен нам всем. Появился даже некий азарт, дойти до конца, отладить программу и запустить её в работу на полную мощность. Мы приложим и уже прикладываем все усилия, от нас зависящие. Прежде специалисты ПТО могли заниматься анализом и прогнозированием только по уже существующим действующим договорам. В каждодневной текучке не могли себе позволить уделить время для сверки прогнозов с фактическими результатами. «СУП» позволит отслеживать результаты работы в постоянном режиме. Прогнозы в работе ПТО, компании в целом, станут точнее и эффективнее. Ставка на ПТО, конечно, очень большая. Всё планирование в компании идёт от специалистов этой службы. Ошибка инженера ПТО в глобальном



планировании может стоить миллионы. Поэтому «СУП» настолько важен для нас. Сегодня, спустя время, могу сказать, что главный промах разработчиков «СУПа» в том, что во многом на начальном этапе они действовали вслепую, ставили перед коллективом слишком абстрактные задачи. Сейчас взаимодействие налажено».

Александр Подгорный, инженер ПТО: «Важнейший плюс программы «СУП» в том, что прежде всей полнотой информации в компании обладали отдельные люди. Сегодня с помощью «СУПа» есть реальная возможность собрать информацию воедино. Сегодня я могу видеть в программе всю важную в моей работе информацию одним пластом. Остались, конечно, некоторые минусы. До сих пор приходится дублировать заявки на бумажном носителе. К примеру, сегодня делал заявку на материалы на участок. Отослал свою заявку по программе людям. Ко мне приходят и говорят, Саша, нам нужно на бумажном носителе. И приходится пока дублировать. Но сегодня у меня уже есть чёткая уверенность в том, что «СУП» заработает и именно так, как мы его направим. Также как и при строительстве земельного полотна нужно время, чтобы прошёл процесс консолидации. Также и эта программа должна в наших головах адаптироваться».

Владимир Дюсуше, руководитель проекта по внедрению «СУП»: «Как я вижу свою задачу и задачу программы – мотивация сотрудников на решение общей задачи. Чтобы каждый видел себя в единой команде. Чтобы скорость отдачи от управленческих решений была точнее. И доходила от любого уровня руководителя до любого уровня исполнителя. Эффективность каждого отражают цифры. И каждый это понимает. То, что я бы назвал – системой сбалансированных показателей по предприятию. Цель, до которой надо дойти...Перед нами предстанет полностью прозрачное предприятие. Как на ладони все участки. Чёткая мотивация каждого работника. Вот это для меня конечная, итоговая картинка. Каждый на своём уровне увидит её по-своему».

«Своя Колея»: «Что увидит кладовщик Татьяна Симонова?»

Владимир Дюсуше, руководитель проекта по внедрению «СУП»: «Она увидит на своём уровне порядок в электронном документообороте, допустим, с бухгалтерией компании. Увидит одинаковую номенклатуру с остальными подотчётниками. Увидит, что конкретно её работа заключается в том, чтобы занести правильно номенклатуру, получить товар, вовремя его отдать. Увидит полную идентичность этих процессов на всём предприятии».

«Своя Колея»: «Что увидит генеральный директор компании, когда весь пазл сложится и «СУП» заработает в полную силу?»

Владимир Дюсуше, руководитель проекта по внедрению «СУП»: «Генеральный директор всё уже увидит по-другому. Если мы выдадим первому руководителю все номенклатурные справочники, он с ума сойдёт... Он увидит графики. Допустим, загрузки машин. График главного механика. Сколько холостого хода. Загруженность и т.д. И по этим графикам руководитель сможет проконтролировать те узловые точки, которые ему нужны. Увидит график по бюджету. Увидит график его выполнения. Где отстаём, где опережаем».

«Своя Колея»: «Проясните, пожалуйста, момент, почему в процессе отладки «СУПа» некоторые службы вынуждены вести двойную работу?»

Владимир Дюсуше, руководитель проекта по внедрению «СУП»: «А это и сейчас есть. Я уверен, что уже к концу марта у коллектива появится драйв от результатов действия программы».

С каждым новым этапом внедрения в жизнь компании «СУПа» сомневающимся в успешном завершении проекта чуть меньше. Любая система – это просто инструмент. Эффективность его использования зависит от нас, от коллектива УДС.

Редакция корпоративного издания «Своя Колея» продолжает приём мнений и аргументированных точек зрения по проекту «СУП».

Обращаться по т. 8-908-855-57-08 и e-mail: kuba-88g@mail.ru

Материал подготовлен отделом информационной политики ОАО «Уренгойдорстрой»

Хорошая новость и ещё один повод для гордости в нашу общую копилку. Лимоны, которые выращивают в теплице компании «Уренгойдорстрой» покорили Берлин.

ЛИМОНАРИЙ ОАО «УРЕНГОЙДОРСТРОЙ»



Лимоны УДС – гордость всех ямальцев



В теплице

Успешный дебют ямальских лимонов на Международной сельскохозяйственной выставке «Зеленая неделя-2013» в Берлине обозначил в актуальной повестке вопросы: «Где и кем выращен фрукт, вызвавший неподдельный интерес важных персон и простых европейцев? Кому удастся в краю вечной мерзлоты, при -40° , выращивать тропические фрукты?»

Ответ на этот вопрос хорошо известен нам, специалистам, занимающимся дорожным строительством на Ямале. «Укрошение» ямальского бездорожья давно и прочно ассоциируется у нас не только с тяжелой техникой и запахом асфальта, но и... с ароматом цитрусовых. Лимоны, представленные в Берлине, выращены в теплице «Уренгойдорстрой».

В теплице компании ОАО «Уренгойдорстрой» закончен капитальный ремонт. В единственном на Ямале лимонарии обновлена отделка, модернизированы важные для роста цитрусовых системы освещения, орошения и климат-контроля.

Если кто не знает, теплица находится в самом центре производственной базы ОАО «Уренгойдорстрой». Лимонные, мандариновые деревья, а теперь, еще и новинка – грейпфрутовое дерево здесь цветут и плодоносят круглый год.

Вообще выращивание лимонов – уникальная традиция предприятия «Уренгойдорстрой». В 80-х мечта Виктора Ивановича Ситникова – основателя крупнейшей дорожно-строительной компании Нового Уренгоя, а ныне почетного гражданина города – создать тропический оазис осуществилась. В 89-м году в Ташкент отправили грузовик, который привез в газовую столицу 200 саженцев лимонного дерева, из них 120 прочно вросли корнями в северную землю. Сейчас они превратились в настоящие деревья и регулярно приносят урожай.

С тех пор каждую весну в теплице появляются плоды. А хрупкий саженец, привезенный на полянную землю с юга СССР и давно ставший мощным деревом, стоит теперь посреди тропического

оазиса – уже как памятник безграничным возможностям человека, своим трудом заставившего расцвести даже землю вечного холода.

Корпоративный лимонарий пока не приносит прибыли в буквальном – денежном – эквиваленте. Но, по словам генерального директора Александра Рыскова, это не тот случай, когда стоит говорить о финансах.

Масштабы лимонария дорожно-строительной компании – это 500 квадратных метров теплицы, несколько десятков плодоносных деревьев и тонна урожая в год.

Виктор Побережный, первый заместитель генерального директора ОАО «Уренгойдорстрой»: «Не обязательно только строить дороги. Многие уренгойцы есть, я знаю, которые выращивают те же лимоны у себя на подоконниках, правда не в таком масштабе как у нас, но это как хобби»

Николай Анисимов, заместитель генерального директора ОАО «Уренгойдорстрой»: «Если взять стоимость 1 килограмма нашей продукции и сравнить с теми же завозимыми лимонами на рынок Уренгоя – это примерно адекватная цена»

Лимонарий – детище компании «Уренгойдорстрой», которое любят все. Продолжить славные традиции основателей компании – наша обязанность – считает Николай Анисимов. Ведь даже в сложные 90-е удалось сохранить не только предприятие, но и теплицу. Сегодня цитрусовый заповедник совсем не такой, как 20 лет назад. Буквально накануне здесь завершилась грандиозная реконструкция, на которую затратили более 12 миллионов рублей.

Николай Анисимов, заместитель генерального директора ОАО «Уренгойдорстрой»: «Это уже новое техническое сооружение с применением новых современных материалов, из импортных поликарбонатов сделана конструкция, полностью заменены инженерные сети, включая подземный подогрев грунта и систему освещения».

Материал подготовлен отделом информационной политики ОАО «Уренгойдорстрой»



Наши лимоны на выставке «Зелёная Неделя»



Теплица после ремонта

ФОТООТЧЁТ НОМЕРА

ОАО «УРЕНГОЙДОРСТРОЙ»:
КОМАНДА. НОВЫЙ УРОВЕНЬ МЫШЛЕНИЯ

Состоялся выездной корпоративный тренинг «Команда. Новый Уровень мышления». Подобные события сближают и сплачивают коллектив. Активный вариант тренинга, совмещенный с логическими задачами, позволил раскрыть в ком-то множество скрытых ранее неизвестных способностей и талантов, а кого-то раскрепостил и освободил от скрытых комплексов. Подобные тренинги просто необходимы при нашей повседневной работе. Позволяют нам на какое-то время расслабиться и восстановить силы, чтобы потом приступить с удвоенной энергией к выполнению задач.

Отзывы участников и организаторов:

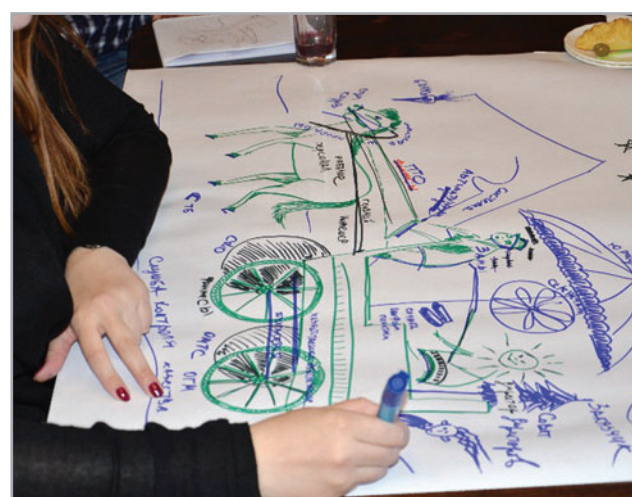
Станислав Воробьёв, тренер «Академии Бизнеса и Лидерства», автор программы тренинга: «Понравился формат и атмосфера тренинга, доброжелательная доверительная обстановка, очень здорово, что все было организовано интересно и не скучно. На мой взгляд, работа в команде приносит больше плодов, когда она организована и когда все стремится к одной цели».

Евгений Анатольевич Киреев, главный механик ОАО «Уренгойдорстрой»: «Я считаю, что стоит и дальше проводить такие тренинги. Ведь это сплочение коллектива, увеличение взаимопонимания между отделами и подразделениями. Всегда интересно узнавать новых людей, а так же узнать с новой стороны тех, кого знаешь. Оценка тренера –

хорошая работа, грамотная речь, умение завладеть вниманием аудитории. Понравилась форма проведения, много юмора и положительных эмоций».

Николай Александрович Анисимов, заместитель генерального директора ОАО «Уренгойдорстрой»: «Были поставлены интересные задачи, которые заставили «работать» мозги; понять вещи, влияющие на общий результат. Понравилось то, что во время тренинга команда была разбита на подгруппы по принципу случайности. Таким образом, в разных подгруппах оказались сотрудники, которые в повседневной работе не взаимодействуют тесно. В группе царил доброжелательность, взаимовыручка, поддержка. Я с удовольствием еще раз приму участие в подобном тренинге».

Анастасия Александровна Гаджиева, инспектор-делопроизводитель ОАО «Уренгойдорстрой»: «На тренинге я научилась работать в команде, то есть прислушиваться к мнению каждого. Перенимать опыт у более грамотных членов команды, уметь продвигать свои идеи, а так же уметь работать вместе с большим коллективом, болеть за общее дело, стремиться к общей победе. Понравилось, что тренинг прошел в игровой форме: весело, энергично и, по моему мнению, очень эффективно. Хочется так же оценить работу тренера – профессионально, качественно, познавательно, увлекательно, в общем – здорово».



СВОЯ КОЛЕЯ

Информационное издание ОАО «Уренгойдорстрой»
Март / 2013 / № 01 (03)

www.uds.ru
Тираж 400 экз.

Редакторский совет: А.А. Рысков, Е.В. Булатникова,
В.Н. Побережный, М.В. Анисимова.

Отпечатано в ООО «Полиграфическая компания «Полстар»
г. Курск, пр-д Элеваторный, д. 8.