

«СКОРОСТЬ ДОЛЖНА СТАТЬ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ»

РЫНОК СТРОИТЕЛЬСТВА ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ КОНКУРЕНТНЫМ. ПРИ ЭТОМ ГОСУДАРСТВО, КАК ЗАКАЗЧИК БОЛЬШИНСТВА ОБЪЕКТОВ, ВСЕ ЧАЩЕ ДИКТУЕТ ПОДРЯДЧИКАМ СВОИ ПРАВИЛА ИГРЫ. РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ СДЕЛАЛИ СТАВКУ НА «ТИТУЛЬНЫЕ» КОНТРАКТЫ, ЖЕСТКИЕ ТРЕБОВАНИЯ КОТОРЫХ СТИМУЛИРУЮТ КОМПАНИИ К ОБЪЕДИНЕНИЮ. ГРУППА КОМПАНИЙ 1520 КОНСОЛИДИРУЕТ ПОД ЕДИНЫМ БРЕНДОМ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ ТРЕСТЫ, ПРЕДПРИЯТИЯ, РАЗРАБАТЫВАЮЩИЕ И ПРОИЗВОДЯЩИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИЕ КОЛЛЕКТИВЫ И НАМЕРЕНА ВЫХОДИТЬ НА ТЕНДЕРЫ КАК ЕДИНАЯ СТРУКТУРА. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ОБЪЕКТАХ ТРАНСПОРТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ПЕРСПЕКТИВАХ ОБЪЕДИНЕННОЙ СТРУКТУРЫ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК 1520 ЮРИЙ ОБОДОВСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Почему предприятия, которые раньше многие годы успешно работали в отдельных строительных сегментах, потребовалось объединить в единую группу?

ЮРИЙ ОБОДОВСКИЙ: Решения диктуются экономической целесообразностью. Как частная компания, мы стремимся к сокращению расходов. В общем-то это проблема любых больших коллективов. Аппарат управления в каждом отдельном предприятии занимался дублирующими функциями, такими как привлечение финансирования, управление денежными потоками, наем и обучение персонала. Мы оптимизировали эти функции, объединили активы. Это дает нам дополнительное преимущество, и сегодня мы готовы выполнять практически полный комплекс работ, начиная от проектирования, производства материалов, строительства и монтажа, заканчивая сервисным обслуживанием.

BG: Какие активы в итоге объединит ГК 1520?

Ю. О.: В области строительства наша специализация — это автоматика, телемеханика, электрификация и общестроительные работы, работа с землей — земполотно, строительство искусственных сооружений, то есть весь комплекс строительных работ по железнодорожной инфраструктуре. 11 строительных территориальных филиалов Объединенной строительной компании 1520 по всей территории России, и в каждом есть специалисты с многолетним опытом, техника, необходимая для выполнения этих работ. Конечно, в каждом регионе своя специфика, свои потребности. Соответственно, мы распределяем и свои мощности. Так, например, над реализацией проекта по реконструкции БАМа трудится ударный батальон «Бамстроймеханизация», который выиграл тендеры на ряд объектов строительства на БАМе и Транссибе и уже приступил к выполнению работ. Базируется он в Тынде. Кстати, в том же регионе, на Дальнем Востоке, мы сейчас готовим к запуску еще одну площадку по ремонту и обслуживанию автомотрис — дрезин если попросту. У нас их больше, чем у какой бы то ни было частной компании в России. В целом это и есть контур группы компаний 1520. Всего более 10 тыс. сотрудников по всей стране.

BG: Набор активов говорит о том, что вы целенаправленно приобретали их, чтобы консолидировать в холдинг, который может выполнять комплексные проекты «под ключ» на железнодорожной инфраструктуре.

Ю. О.: Мы работаем не только с РЖД. Среди наших клиентов — Росавтодор, ведущие частные российские компании — Магнитка, НЛМК, «Металлоинвест», ЛУКОЙЛ и многие другие. Хотя железные дороги, безусловно, это наш стратегический приоритет. Мы не занимались скупкой активов. Мы приобрели компетенции. И это был последовательный процесс. Начинали с получения специализации в области автоматики и телемеханики — системы управления, централизации. У нас не было задачи приобрести актив, мы всерьез занимались развитием той или иной компетенции. К тому же сама жизнь подсказывала эти решения. Например, РЖД активно работают над уве-



ПРЕСС-СЛУЖБА ГК 1520

ЮРИЙ ОБОДОВСКИЙ: «МЫ СТАРАЕМСЯ ИДТИ НА ШАГ, НА ДВА ВПЕРЕДИ, ЧТОБЫ РАБОТАТЬ В СФЕРЕ ВЫСОКОСКОРостНОГО ДВИЖЕНИЯ.»

личением грузопотока. При этом рост количества подвижного состава, перевозящего грузы, приводил к разрушению полотна. Мы предложили ряд решений, которые позволили сокращать дистанцию между составами путем внедрения других алгоритмов и систем автоблокировки, централизации, то есть управления движением. В результате интервал между составами сокращается, достигается конечная цель — увеличение грузопотока. Затраты примерно в пять раз меньше, чем если идти по пути простого увеличения количества путей.

Следующим шагом стало приобретение компетенций в области работ на контактной сети железных дорог. Начали смотреть на компании с этим видом деятельности. Естественно, внимательно изучили ключевые проблемы и инвестировали в оснащение современными машинами и механизмами. За счет этого нам удалось занять достойное место в сфере работ по модернизации и капитальному ремонту контактной сети. Собираемся и дальше развивать это направление — инвестируем в НИОКР по разработке деталей контактной сети. Опять же исходим из банальной логики: сейчас вся контактная сеть рассчитана на максимальную скорость 160 км/ч (так и называется — КС-160), но скорость движения поездов растет. А значит, и требования к деталям контактной сети другие. Мы начали разрабатывать новые материалы и технологии и уже в текущем году покажем первые образцы нашей инициативной

разработки — КС-250. Стараемся идти на шаг, на два впереди, чтобы остаться в этом сегменте, когда начнутся проекты высокоскоростного движения.

BG: Ставка на комплексность тоже пришла со временем?

Ю. О.: Ставка на комплексность — это в первую очередь результат оптимизации управления. Развивая автоматику и телемеханику, мы в целях наиболее эффективного использования трудовых коллективов пришли к тому, что нужно заняться и связью. Потому что бригада, которая так или иначе вышла на линию для работы с кабелем, может устанавливать и обслуживать оборудование связи — после соответствующей подготовки, естественно. Именно на таком подходе основывается логика комплексных проектов, позволяющая одному коллективу выполнять целый комплекс задач. Это позитивный опыт, это выгодно всем: и заказчику, и подрядчику. Объединение определенных видов работ позволяет РЖД эффективнее использовать окна (остановка движения на определенном участке. — **BG**) не только для модернизации полотна, но и оборудования связи, контактной сети.

BG: Почему назвали просто ГК 1520 — без всяких приставок?

Ю. О.: Мы долго фантазировали на эту тему, потому что сегодня существует большое количество компаний, которые в своем названии имеют «монтаж», «строй», и в общем-то такие вещи не позволяют иметь узнаваемый бренд независимо от того, что компания имеет большой опыт работы. 1520 — ширина железнодорожной колеи в России — для нас некий информационный код, «1520» без комментариев, у нас нет приставки ни «строй», ни

«монтаж», а просто «1520». Такое вот решение. Мне кажется, достаточно удачное, потому что все, кто работает с железной дорогой, понимают, что это обозначает. Нам это название понравилось, акционеры проголосовали, и мы подняли этот флаг. Как единое целое, как ГК 1520 мы только в начале пути.

BG: Многие строительные компании сейчас стремятся получить так называемые титульные контракты. Что они собой представляют? «Титул» отличается от контракта жизненного цикла?

Ю. О.: Пока это не одно и то же. Разница в том, что в контракте жизненного цикла подразумевается, что подрядчик в будущем осуществит и сервисное обслуживание объекта или оборудования. Сейчас же заказчики выставляют на торги подрядчикам титульные контракты, где четко фиксируется конечная стоимость проекта, в которую подрядчик должен уложиться, там перечислены все виды работ по модернизации, строительству того или иного участка железнодорожного пути или автодороги. Заказчик от «титулов» получает прямую выгоду — конечную цену, и в общем-то все риски лежат на владельце «титула»: генподрядчик несет ответственность за весь проект в целом.

BG: Введение «титульных» проектов каким-то образом изменило рынок? И что это дало для вас?

Ю. О.: «Титулы» стимулировали рынок к консолидации, потому что это денежная история. Компаниям для участия в торгах на «титульные» проекты необходимо обладать существенными оборотными средствами, банковскими гарантиями. Для заказчика также важно, чтобы «титулам» соответствовали мощные компании с большим и специализированным коллективом, со своими оборотными средствами, с машинами и механизмами. Таким образом, жизнь сама нас подтолкнула к консолидации.

BG: Какие известные «титулы» в активе вашей команды?

Ю. О.: Например, модернизация железнодорожного пути на участке Санкт-Петербург—Бусловская. Модернизация инфраструктуры для скоростного движения на маршруте Москва—Санкт-Петербург. Организация интермодальных перевозок до станции Казань и до международного аэропорта Казань. Участие в строительстве четвертого главного пути Москва—Крюково. Важный проект участка Мга—Гатчина—Ивангород — подходы к портам Финского залива. Это знаковые «титулы». Все остальное было не →

РАЗВИВАЯ АВТОМАТИКУ И ТЕЛЕМЕХАНИКУ, МЫ В ЦЕЛЯХ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ ПРИШЛИ К ТОМУ, ЧТО НУЖНО ЗАНЯТЬСЯ И СВЯЗЬЮ

↑