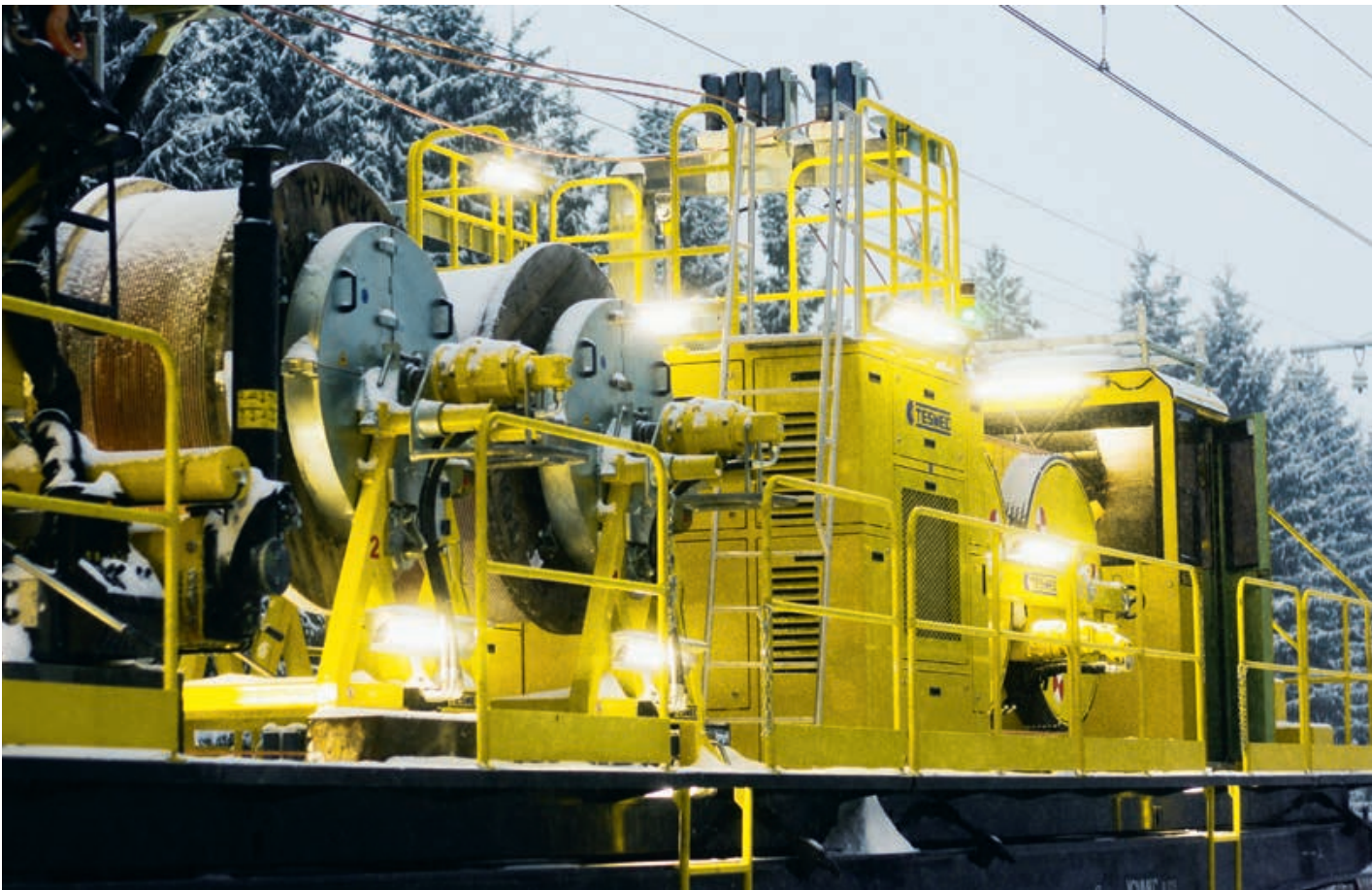




ПРЕСС-ОБЪЕКТ № 1520

УНИКАЛЬНЫЙ РАСКАТОЧНЫЙ КОМПЛЕКС TESMEC СОКРАТИЛ РАБОТУ В «ОКНАХ» В ДВА РАЗА ЗА СЧЕТ СКОРОСТИ МОНТАЖА И ДЕМОНТАЖА КОНТАКТНОЙ СЕТИ

→ столь значительным и связано с тем, что до введения титульных проектов были в основном программы обновления, модернизации, разбитые на небольшие объекты.

ВГ: Если говорить в целом, не только про титулы, насколько высока конкуренция за подряды РЖД с учетом того, что это монозаказчик?

Ю. О.: Конкуренция достаточно высокая. Надо понимать, что торги проходят по принципу аукциона, где есть жесткие требования, предъявляемые к компаниям, связанные с безопасностью движения. Мы знаем ряд таких компаний: «Стройтрест», «Росжелдорстрой», «УСК-Мост», «Афина Паллада», «Трансюзстрой» и ряд других. Это компании, которые имеют большой опыт работы, умеют строить и считать, умеют правильно структурировать свои силы и мощности.

ВГ: Это соответствует зарубежной практике? Есть ли у них конкурентный спектр подрядных организаций, в количестве он сопоставим с российской практикой?

Ю. О.: Не соответствует. В Европе мы столкнулись с другим подходом, когда спросили тот же Deutsche Bahn: «А кто у вас строит?» Надо понимать, что Deutsche Bahn пережил реструктуризацию и состоит из ряда компаний, но по факту строит тот же Deutsche Bahn, какая-то одна из его компаний. А кто обслуживает? Тоже Deutsche Bahn. Подождите, а где же конкурентная среда? Они говорят: «А зачем? У нас есть лимит строительства, мы знаем, что дешевле, чем за 100 руб., это не построить, мы уже давно это поняли».

ВГ: У вас есть опыт работы в других странах с колеей 1520? Могли бы вы об этом рассказать?

Ю. О.: 1520 сейчас участвует в большом тендере в Монголии. В качестве инженеринговой компании, которая готова поставлять и закрывать сектор автоматики и телемеханики. Мы там конкурируем с Siemens. Считаем, что наши решения более эффективны, потому что имеем

КОНКУРЕНЦИЯ ДОСТАТОЧНО ВЫСОКАЯ. ТОРГИ ПРОХОДЯТ ПО ПРИНЦИПУ АУКЦИОНА, ГДЕ ЕСТЬ ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К КОМПАНИЯМ ЖЕСТКИЕ ТРЕБОВАНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С БЕЗОПАСНОСТЬЮ ДВИЖЕНИЯ

большой опыт работы с колеей 1520. Это определенный плюс. Работали также в Азербайджане и Казахстане, в последнем победили в составе консорциума по строительству магистралей скоростного движения. Там наше оборудование на 100% обеспечивает процесс диспетчеризации. По сути, это наш первый опыт — Казахстан, Азербайджан, Монголия. Мы расширяем рынки сбыта, потому что действительно много вкладываем в НИОКР, и наши высокотехнологичные разработки пользуются спросом. Занимаемся, по сути, экспортом технологий. Сегодня ведем переговоры о привлечении нас в качестве подрядчиков строительства в Индии.

ВГ: Отечественных транспортных строителей тем не менее нередко критикуют за высокую стоимость работ. Зачастую приводятся цифры, доказывающие, что в других странах стоимость возведения 1 км железнодорожного полотна или автострადы дешевле.

Ю. О.: Это далеко не так. Есть несколько факторов, определяющих цену объектов. И если их сравнить, то не всегда окажется правдивым тезис о «дорогостоящем» километре пути у нас. Совершенно очевидно, что климатические условия в Сибири и на Дальнем Востоке таковы, что строить там дешевле, чем в Центральном регионе, просто невозможно. Те же надбавки к заработной плате, короткий период, когда можно выполнять строительно-монтажные работы. Прибавьте сюда стоимость материалов — а требования, которые предъявляются к материалам, используемым при строительстве в Сибири, существенно жестче, поскольку должны выдерживать годовые перепады температур до 100 градусов. Помимо этих факторов есть еще одна важная составляющая. Стоимость во многом определяется техническими требованиями к материалам и технологиям. К сожалению, порой это имеет избыточный характер. Возьмем, к примеру, требования, которые предъявлялись к деталям контактной сети. Их срок службы определялся в 50 лет. Сегодня, когда технологии и производство материалов динамично развиваются, очевидно, что 50 лет — это избыточные требования. Через 15–20 лет службы оборудование морально устареет. Тем более что капитальный ремонт и модернизация участков, как правило, проходят однократно как раз в 15–20 лет. Нам удалось убедить заказчика, и мы перешли при изготовлении некоторых деталей контактной сети с чугуна на литую сталь. Это позволило снизить их стоимость на 30%. Снизилась и трудоемкость изготовления, что позволило размещать производства в регионах, и это, в свою очередь, сократило транспортные расходы.

Другой пример: внедрение современных светодиодных светофоров было ограничено техническими требованиями, которые запрещали применять светодиодную лампочку, потому что уровень света позволял видеть желез-

нодорожную колею с пролетающего самолета. В общем, это были требования образца ТУ 1946 года, подразумевавшие, что вражеский самолет, пролетающий над нашей инфраструктурой, не должен видеть какие-либо сигнальные огни. Пришлось доказывать, что современные средства позволяют уже видеть это не только с самолета, но и со спутника и наш светодиодный светофор не будет являться каким-то дополнительным демаскирующим фактором.

Есть и более понятные широкой аудитории вещи. В Европе, скажем, нет антивандальных требований к объектам и оборудованию. Таблички «Не влезай, убьешь!» европейскому обывателю достаточно. А у нас выстраивается «китайская стена» вокруг опасного объекта. Дверь ставится такая, чтобы кто-нибудь ее не утащил. Мы вынуждены предусматривать дополнительную защиту в связи с особенностями менталитета русского человека, чтобы не оторвали, не украли, не забрали.

Но ситуация меняется, работа по снижению избыточных требований, снижению стоимости и повышению эффективности строительства ведется. Может быть, не так быстро, но темпы этой работы в основном завязаны на высокие требования по безопасности движения. И внесение изменений — это прежде всего задача ответственных за это государственных органов.

ВГ: Технологии у нас сильно отстали?

Ю. О.: Далеко не во всем. За исключением технологий высокоскоростного движения, думаю, мы все-таки находимся на европейском уровне. И многие разработки отечественные. В том числе и нашей компании. Привожу пример. Опоры, которые мы привыкли видеть вдоль железнодорожного полотна, на которых крепится контактная сеть. Раньше что делали? Их не демонтировали, а сбивали. Из земли торчал пенек, который тихонечко со временем засыпали. Представьте, сколько таких пенечков накопилось со времен СССР. Потом с этой проблемой столкнулись путейцы, которым при расширении трасс, при их модернизации приходилось действовать фактически вручную, так как не было специального оборудования. Так вот для решения этой проблемы мы создали механизм, который сегодня дробит эти пенки внутри, разрушая их. Инженеры нашей компании изобрели и создали ряд особых технологических механизмов, которые на базе стандартной техники, выпускаемой Тихорецким заводом, решают различные технологические задачи, существенно удешевляющие строительство.

ВГ: Строительство — капиталоемкая отрасль. Если крупные холдинги сами готовы инвестировать средства в развитие технологий, то какова должна быть их рентабельность? Можете ее назвать?

Ю. О.: Рентабельность на «титулах» — 5–7%, и мы считаем, что это нормальная рентабельность. Конечно, хочется

зарабатывать больше. Но заказчик всегда четко выставляет стоимость объекта на торгах, так как стоимость работ плюс-минус тарифицирована и рассчитана. И как бы мы ни фантазировали, все равно заработок будет в этих пределах. Может быть больше, но только за счет технологических решений, которые мы применяем. Чаше бывают обратные случаи, когда проектно-сметная документация имеет неточности. К примеру, кто-то недолжным образом провел изыскания и мы получили болотистую местность вместо стандартных полевых условий. У нас появляются дополнительные затраты. Поэтому рентабельность остается в названных пределах.

ВГ: У ГК 1520 каждое подразделение по своему роду деятельности привлекает тех или иных ученых разрабатывать уникальное оборудование? Или у вас есть единый инженеринговый научный центр?

Ю. О.: Мы столкнулись с тем, что разрозненные затраты на НИОКР были неэффективными и съедали плановую прибыль. Поэтому мы консолидируем разработки в единый научный дивизион. Российские компании, к сожалению, не могут пока сравниться с западными компаниями, которые вкладывают сотни миллионов долларов в разработки. Пока мы делаем лишь первые шаги исходя из условий, которые диктует жизнь. В основном работаем над сокращением эксплуатационных расходов, потому что именно это в первую очередь интересует заказчика. Для себя установили планку: НИОКР должны окупаться в срок до восьми лет.

ВГ: 1520 сама стимулирует создание новых технологий. А вы уверены, что расходы окупятся?

Ю. О.: Собственная технология — это всегда уникальное конкурентное преимущество. Мы разрабатывали механизмы, которые испробовали, в частности, на строительстве олимпийских объектов в Сочи. Для монтажа опор как в скальные породы, так и в болота, в воду — куда угодно... Есть технологии для демонтажа старых фундаментов — они совершенно точно найдут применение на Восточном полигоне при модернизации БАМа и Транссиба. Могу точно сказать, что таких машин и механизмов нет ни у кого, кроме нас. Фактически именно это и позволяет нам иметь дополнительную прибыль, это и есть гарантия окупаемости.

ВГ: Если говорить о материальных издержках, наверное, так и есть. Но ведь какие-то технологии помогают строителю экономить время, а сегодня скорость работ учитывается в тендерах?

Ю. О.: Скорость работ должна стать конкурентным преимуществом. Для этого и приобретаются машины и механизмы, позволяющие сократить работу в технологических окнах, когда останавливается движение на каком-то участке железной дороги. Нередки случаи, когда по регламенту для производства работ положено четырехчасовое окно, а начальник службы или главный инженер дороги говорит: извините, ребята, у вас есть максимум два часа. И монтажные группы у нас превращаются практически в спецподразделения, которые должны за 45 секунд одеться, обуться и выбежать на линию, произвести работы в два раза быстрее, а потом также оперативно свернуться. При стандартно существующей во многих организациях практике выполнить свою работу качественно и уложиться в выделенное время крайне трудно. Поэтому, проанализировав всю технологическую цепочку, мы решили механизировать некоторые процессы. Привлекли в качестве партнера итальянскую компанию Тесмес и предложили заказчику интересное решение, когда два барабана ставятся на одной платформе раскаточного комплекса: один наматывает старый провод, а второй тут же раскручивает новый под постоянным натяжением. Мы успешно адаптировали механизм на нашу колею, обучили специалистов, инвестировали в сертификацию. И теперь мы на наших платформах смогли сократить работу в окнах в два раза за счет скорости монтажа и демонтажа контактной сети.

Но, как известно, не за все и не всегда воздается сразу. Казалось бы, экономия во времени должна была отразиться в денежном эквиваленте. Мы говорим заказчику: слушайте, ура, мы сократили время для работ в два раза! На что нам отвечают: «Ну, молодцы». Так, может, за это дорожке заплатить? На что заказчик отвечает: «Нет, наоборот, теперь эти работы должны стоить дешевле». Так что над мотивацией генподрядчиков по приобретению новых машин и механизмов, которые стоят миллионы евро, еще нужно поработать. Для подрядчиков важно, чтобы благой порыв не обернулся замороженными инвестициями и дополнительными рисками.

Интервью записал СЕРГЕЙ ЧЕРЕШНЕВ