

СТРОИТЕЛИ РАЗДЕЛИЛИСЬ НА ПОБЕДИТЕЛЕЙ И ПРОИГРАВШИХ

по данным официальной статистики, обороты строительных организаций с начала этого года показали падение примерно на 20%. Однако многим компаниям, работающим, в том числе, на рынке генподряда, напротив, удалось существенно увеличить выручку и рентабельность, что повышает их шансы вырваться в лидеры рынка, который все еще находится в стадии формирования. МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

2011 год начался для строительного рынка с падения — по данным Петростата, объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» за январь — апрель 2011 года, составил 71,8 млрд руб. — это примерно на 20% меньше, чем в 2010 году. И если февраль показал результаты, аналогичные прошлому году, то весеннее оживление оказалось гораздо менее продуктивным, чем годом ранее. Правда, представители бизнеса пока не паникуют. «Первая половина года обычно не является показательной, — считает Елена Нагинская, генеральный директор холдинга «Титан-2». — По большинству объектов идет стадия подписания контрактов, так что основные объемы добиваются к концу года, особенно с учетом сезонности отдельных видов работ».

Более половины всех работ — на 41,9 млрд руб. — пришлось на подрядные организации, что говорит о том, что петербургский рынок генподряда остается для строительных компаний одним



ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ГЕНПОДРЯДА ОСТАЕТСЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДОВ

из крупнейших источников доходов. Особенно это касается госзаказов, а также заказов со стороны иностранных компаний. К примеру, по данным Петростата, за январь — апрель 2011 года более 40% всего жилого строительства приходилось на госорганизации, а еще около 30% — на компании с иностранным капиталом.

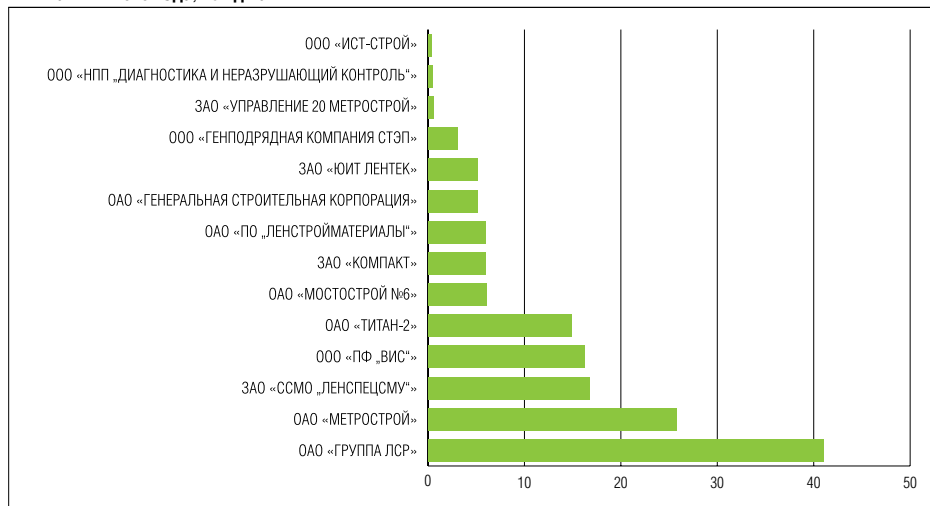
Представители подрядных организаций говорят, что на рынке, который с начала кризиса просел примерно на 30–40%, сейчас наметилась тенденция к восстановлению, хотя некоторые отмечают, что обороты компаний продолжают падать. Разница в оценках объясняется тем, что кризис серьезно ударил не по всем генподрядным компаниям: обороты одних упали, других — увеличились. «В первую очередь пострадали генподрядчики, которые до кризиса старались нарастить активы за счет приобретения техники, недвижимости, а также расширяли штат за счет найма большого количества сотрудников, — рассказывает Дмитрий Кунис, президент генподрядной компании STEP. — Часто активы приобретались в кредит, а обременение кредитами в условиях сократившегося спроса на услуги заставило некоторые компании уйти с рынка».

К примеру, из 14 компаний рейтинга строительной отрасли ВГ пять компаний показали снижение выручки, а девять —

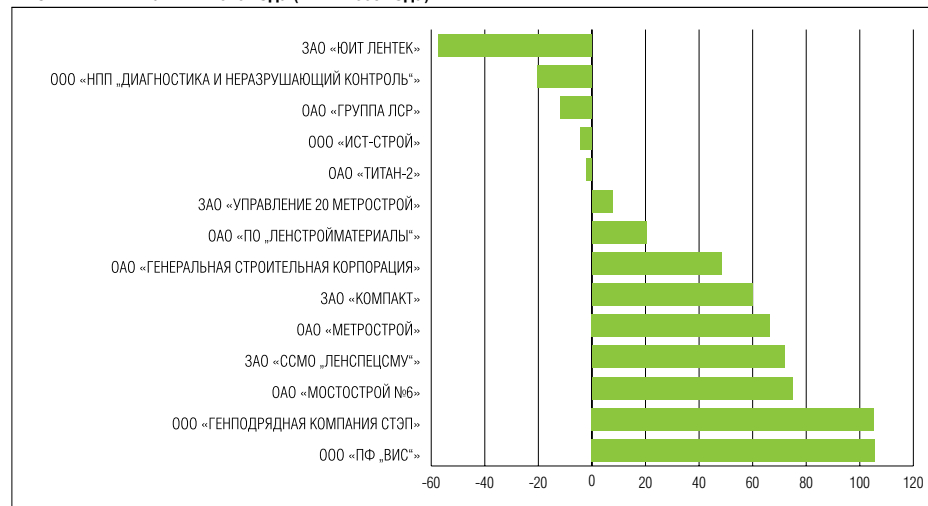
прирост. На первом месте по относительному приросту — ООО «ПФ „ВИС“» с ростом на 106% по сравнению с 2009 годом. В абсолютном выражении лидирует ОАО «Метрострой» с 10 318 млн рублей (увеличение на 66%). При этом ряд компаний сумели повысить эффективность, во многом за счет возросшей конкуренции среди субподрядчиков и получения лучших условий на выполнение строительных работ. Например, выросла рентабельность ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» — в 2009 году эта компания занимала второе место по рентабельности продаж с показателем в 12,3%, а по итогам 2010 вышла на первое с 24,3%.

По словам участников рынка, во многом успех или неуспех компании в процессе кризиса зависел от выбранной стратегии и развития конкурентных преимуществ — рынок услуг генподряда находится в стадии формирования и еще не поделен. При этом из-за сокращения заказов на нем серьезно усилилась конкуренция.

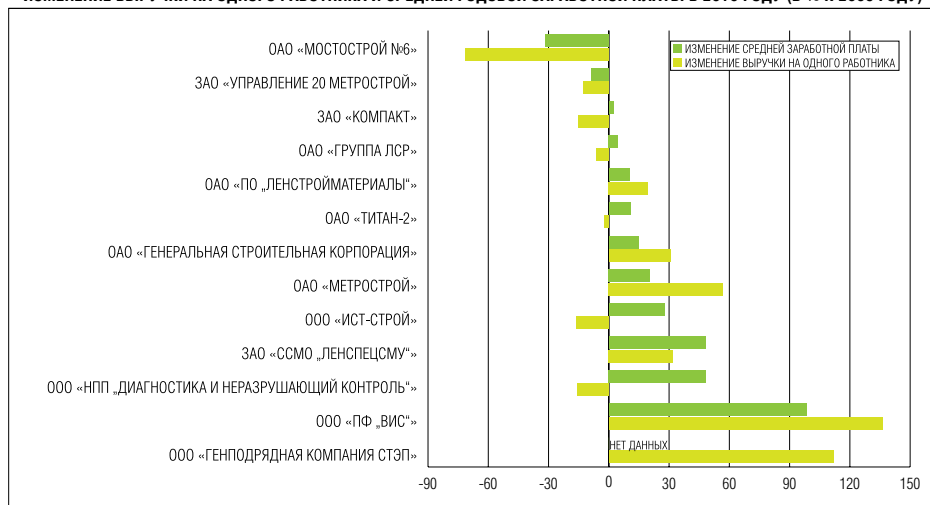
ВЫРУЧКА В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБ.



ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ НА ОДНОГО РАБОТНИКА И СРЕДНЕЙ ГОДОВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫРУЧКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В 2010 ГОДУ, %

