

ПОДЗЕМНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Выходя за границы

— экспансия —

Выход на новые рынки — всегда вызов для бизнеса. Иногда такой шаг приводит к тому, что новые горизонты оказываются недостижимыми, а возможности на своем рынке упущены. Но есть и успешные примеры. Наилучшие перспективы имеют отраслевые компании.

Выход подрядных компаний на новые для себя рынки — возможность развития бизнеса, которую игроки стараются использовать. Петербургские организации активно работают в других регионах. Особенно это касается игроков рынка жилищного строительства. Петербургские подрядчики участвуют в реализации проектов в Москве и Московской области, в Мурманской, Ленинградской, Челябинской областях, на Урале (в частности, в Екатеринбурге). В результате в большинстве крупнейших регионов такие финансовые гиганты, как ЛСР и ГК «Эталон», играют огромную роль, занимая большую нишу в жилищном строительстве основных развивающихся субъектов. Компания ВАД, имеющая петербургские корни, работает в Карелии, Вологодской, Ярославской, Архангельской, Псковской, Мурманской, Калининградской областях.

По словам члена правления Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антона Мороза, компания, которым удалось выйти на другие региональные рынки, есть не только в Петербурге и Ленинградской области, но и во многих других регионах страны. «Они работают на абсолютно разных рынках, и, естественно, выход на такие рынки для этих компаний вполне возможен», — говорит он. В первую очередь речь идет об отраслевых строительных организациях. Большинство объектов таких предприятий, связанных со строительством объектов атомной энергетики, нефтяной и газовой промышленности — в том числе морских сооружений и морского портового назначения, а также отчасти сложных технологических объектов, связанных с космической промышленностью, до сих пор является одним из лидирующих направлений в области строительства для российских компаний.

Специализация на экспорт

Сейчас, по данным Антона Мороза, доля экспорта на рынке строительных услуг России составляет около 7%. Экспортируются в основном специализированные работы. Спектр работ широк: строительство атомных электростанций в Финляндии, большое количество различных гидроэлектроэнергетических объектов в странах Африки, гидротехнических сооружений в Китае, Монголии, во множестве азиатских стран на территории Таможенного союза ЕАЭС, а также в СНГ. Отраслевые генподрядчики активно привлекаются по всему миру, за исключением США. Так, строительством транспортной инфраструктуры в других странах занимается ГК «Возрождение». У компании есть инфраструктурные проекты в Туркменистане, Афганистане, Никарагуа, Чили.

В части жилищного, промышленного, гражданского строительства есть примеры работы на зарубежных рынках и петербургских компаний. В качестве успешных примеров господин Мороз приводит группу компаний «Эталон», Балтийскую строительную компа-

нию, «ЛенСпецСМУ», которые, как и ряд других, активно строили и продолжают строительство офисных и жилых объектов в различных странах Восточной и Западной Европы. «Также у нас есть опыт строительства объектов инфраструктуры, сопровождающих наши объекты энергетического блока», — добавляет он.

В сфере транспортного строительства можно вспомнить опыт петербургского «Метрострой»: компания привлекала для сопровождения объектов метростроения в Дели (Индия), а в этом году ее опыт в части создания объектов инфраструктуры, гражданского строительства, атомной энергетики и гидротехнических сооружений заинтересовал Саудовскую Аравию.

«Метрострой» во многом становится первопроходцем: именно в Петербурге впервые была осуществлена механизированная проходка наклонного хода под углом в 30 градусов, первый на территории всего постсоветского пространства двухпутный тоннель также был построен в Северной столице. И это далеко не все, что «Метрострой» освоил первым, но что важнее — сделал успешно. Это делает опыт компании востребованным не только здесь, в Петербурге, но и в других регионах. Мы делимся им в рамках профессионального сообщества и международного сотрудничества», — отмечает руководитель пресс-службы «Метрострой» Екатерина Гигиняк.

В качестве освоения новых рынков можно расценивать и выход компаний за рамки основных видов деятельности. Так, к примеру, компания «ЛенСпецСМУ» выиграла конкурс на достройку непрофильного для себя объекта транспортной инфраструктуры — электродепо «Южное», а «Метрострой» привлекался к строительству второй сцены Мариинского театра, ЛАЭС-2 и к достройке стадиона «Санкт-Петербург». Сейчас компания занята на строительстве Многофункционального музейного центра в Рождествено, а также в работах по модернизации Северной верфи.

На непрофильных объектах готовы работать и другие строительные компании. В частности, компания «А-проект», основным направлением которой является строительство дорожной инфра-

структуры, в прошлом году не только получила ряд госконтрактов на строительство дорог, но и выиграла конкурс на достройку социальных многоквартирных домов в Пушкине.

Международные отношения

По мнению Антона Мороза, именно через узкую специализацию следует выходить на более простые и масштабные проекты. «Строя атомную станцию, мы обеспечиваем строительство социальных, жилых, общественно-деловых объектов», — говорит он. Строительные компании, которые обладают правами строительства на конкретный объект, в свою очередь, зачастую на эти работы привлекают западных, восточных, азиатских, африканских партнеров. «Мы можем в государственных контрактах, прикрепленных к РФ, учитывать права наших строителей и изначально закладывать необходимость привлечения их в качестве генподрядчиков, в качестве основной инженерной силы именно на проектировании и строительстве этой части объектов. Тогда мы будем закладывать в объекты свои нормативы, использовать свои современные материалы, свое производство, что в дальнейшем позволит нам эти объекты активно эксплуатировать. Если мы их создавали своими руками, естественно, проще всего нести гарантийное обслуживание, дальнейшие ремонт, эксплуатацию, техническое перевооружение», — рассказывает он. Таким образом удастся обеспечить экспансию на западный рынок дополнительных рабочих кадров, которые будут платить налоги в России, а трудиться — на зарубежных объектах. То есть получить развитие привлечение российских специалистов и использование отечественных современных строительных материалов. При этом появится возможность перенимать лучший зарубежный опыт. Такой взаимобмен увеличит размеры экспортных работ.

В компании «Метрострой» также отмечают важность взаимобмена. Он дает возможность осваивать мировой опыт. Именно так рождаются собственные инженерные и технологические решения, вызывающие интерес у мирового профессионального сообщества.

Максим Артамонов



В качестве освоения новых рынков можно расценивать и выход компаний за рамки основных видов деятельности



В крупных инфраструктурных проектах генподрядчик практически полностью выполняет строительные работы собственными силами, привлекая субподрядчиков только для выполнения узкоспециализированных работ

Со всей ответственностью

По экспертным оценкам, строительным подрядом при строительстве инфраструктурных объектов в Петербурге занимается около 100 компаний, но крупных генподрядчиков всего 10% от общего числа. Остальное приходится на долю небольших компаний, которым не всегда удается справиться со взятыми на себя обязательствами.

— рынок генподряда —

По данным экспертов рынка, оплата услуг генподрядчика в среднем занимает 15–18% от стоимости проекта в зависимости от перечня услуг и масштаба стройки. В частности, удорожание возможно, если подрядчик перераспределит на себя, к примеру, риски и инфляцию. «Тогда на генподряд может уйти пятая часть всех затраченных заказчиком средств. При этом итоговый размер прибыли для подрядчика может составлять примерно 2–5% от суммы стройки», — говорит Юрий Котловин, генеральный директор ПСК. К этому вопросу заказчики относятся довольно серьезно, в связи с чем на рынке возникла тенденция ухода от классического генподряда, при котором подписывается договор на определенную сумму, где четко зафиксированы ответственность и обязательства сторон.

«Сейчас практически все заказчики стремятся к работе по схеме, где есть номинальный генподрядчик. Такая структура выполняет сугубо административные функции. Непосредственный строитель становится своего рода субгенподрядчиком. Такой подход позволяет заказчику контролировать свои деньги и видеть, на что именно он их тратит», — указывает господин Котловин.

Однако ценность таких компаний на рынке строительных услуг невысока, поскольку они не имеют собственной материально-технической базы и обширного опыта. Для такого бизнеса нередки ситуации, когда компания, получившая контракт, не справляется с обязательствами. Это характерно в том числе и для госзаказа.

Собственными ресурсами

Чтобы обезопасить государственную стройку, в прошлом году власти обязали генподрядчиков выполнять собственными силами часть работ при строительстве по госзаказу. С одной стороны, логика властей понятна: повышение процента выполняемых работ с 15 до 25 позволит отсеять сомнительные компании, не имеющие в своем арсенале достаточно мощностей для выполнения госзаказа. «Все мы прекрасно знаем историю,

когда тендеры выигрывали фирмы-однодневки без строительных подразделений, которые потом передавали заказ субподряду за меньшие деньги. С другой стороны, этот шаг способствовал монополизации рынка генподряда, к тому же могли пострадать добросовестные инженерные компании, у которых нет строительных подразделений», — отмечает Юрий Котловин.

Антон Мороз, член совета Национального объединения строителей (НОСТРОЙ), убежден, что это было абсолютно правильное решение — обязать генподрядчиков осуществлять собственными силами часть работ по строительству по госзаказу. Таким образом однозначно можно ограничить возможность прохождения на конкурс тех компаний, которые не обладают необходимыми техническими, материальными и трудовыми ресурсами. «На рынке это отразилось только в лучшую сторону, поскольку к крупным заказам стали проходить только профессиональные игроки. Привести четкую цифру стоимости проектов сложно, но она сильно зависит от объема работ и фактического привлечения специалистов генподрядной компании», — говорит Антон Мороз.

Инфраструктурные проекты

По словам господина Мороза, генподрядных организаций, которые могут осуществлять работы на инфраструктурных объектах, не так много. «Вообще, генподрядные структуры в Петербурге, которые действительно могут в полном смысле слова осуществлять эти работы, можно пересчитать по пальцам. Это компании, персонал которых обладает необходимой квалификацией для выполнения не только генподрядных работ, но и большей части работ при строительстве по государственному заказу», — отмечает он.

В качестве примера приводятся петербургские дорожные компании, такие как ВАД, которые работают не только в Петербурге, но и на территории всего Северо-Запада, выполняя как генподрядные, так и самостоятельные дорожные работы. Такие компании работают на крупных объектах инфраструктуры, транспортного строительства.

В крупных инфраструктурных проектах ситуация иная: зачастую генподрядчик практически полностью выполняет строительные работы собственными силами, привлекая субподрядчиков только для выполнения узкоспециализированных работ. К таким сферам относится и метростроение. Поскольку строительство метро длится годами, здесь уже сформировался пул субподрядчиков, которые обладают необходимым опытом и знаниями для выполнения конкретных работ.

На волне демпинга

В последний год компании вынуждены демпинговать, поскольку с кризисного 2014 года число подрядчиков сократилось на треть. Именно за этот период сменились некоторые лидеры: кто-то из крупных игроков ушел в тень, а кто-то наоборот — стал получать больше заказов и выбыл из топ.

По мнению Антона Мороза, рынок строительных услуг подвержен демпингу именно на госзаказе. Но, по его мнению, это не проблема для честных, порядочных и действительно умеющих создавать грамотный профессиональный продукт компаний. Они обладают возможностью работать на серьезных объектах как по квалификации персонала, так и по технической оснащенности. «Эта проблема именно 44-ФЗ, согласно которому строительные работы как самостоятельный вид деятельности, требующий отдельной квалификации, не учитывается. Зачастую демпинговыми являются как раз те компании, которые созданы не для того, чтобы строить, а для того, чтобы получить какую-то часть денег и исчезнуть, либо, получив контракт, попытаться привлечь те же самые компании-исполнители, но по более дешевой цене, что приводит к проблемам с исполнением госзаказа», — полагает Антон Мороз.

Согласны с мнением эксперта и в «Метрострое». В компании считают, что демпинг наиболее характерен для разовых объектов, когда у генподрядчика нет цели остаться на рынке. Кроме того, занижение цены контракта может негативно отразиться на качестве и безопасности возводимого объекта.

Марина Акатова

Коммерсантъ

www.spb.kommersant.ru
Информация по тел. (812) 271-3635

В ЛУЧШИХ МЕСТАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Рестораны	
КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
МАРКЕТ ПЛЕЙС	Малоохтинский пр., 64 пл. Конституции, 3, лит. А
ПЛЮШКИН	Комендантский пр., 2, ТК «Променад»
РЫБАЙ	Казанская ул., 3А
РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ №1	Конногвардейский бул., 4
СТРОГАНОВ ФСТЕЙК ХАУС	Конногвардейский бул., 4
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В.О., 20
Ресторан-гостиния ШТАКЕНШЕЙДЕР	Миллионная ул., 10
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
SARULETTI	Большой пр. П.С., 74

ЭТАЖ 41	
	Конституции пл., 3/2, БЦ Leader Tower, 41-й этаж
FT FASHION	Казанская ул., 3
FRANCESCO	Суворовский пр., 47
GINZA	Аптекарский пр., 16
НТСН	Московский пр., 179
Литературно-ресторанный комплекс «Симпозиум»	Достоевского ул., 19/21, лит. М
РАКОВАЯ на Петроградке	Малый пр. П.С., 16
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	Суворовский пр., 62
КРОКОДИЛ	Галерная ул., 18
Пироговые	
ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3 Московский пр., 128

ШТОЛЛЕ	
	Декабристов ул., 33
	Ленинский пр., 151
	1-я Красноармейская ул., 4
	Гражданский пр., 114, к. 1
	Каменноостровский пр., 31А
	Комсомола ул., 35
	Московский пр., 105
	Стачек пр., 74
	Просвещения пр., 34
	Садовая ул., 8
	1-я линия В.О., 50
	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Невский пр., 11
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3

Кафе	
ЯКИТОРИЯ	Петровская наб., 4
КРОО САФЕ	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
РУБИНШТЕЙН	Рубинштейна ул., 20
Кофейни	
БАРИСТОКРАТ	Киевская ул., 6, корп. 2 Митрофаньевское ш., 2, корп. 2 (БЦ «Малевич») Воскова ул., 13, корп. 3 (сквер)
ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС	Итальянская ул., 2
ЗАВТРА БУДЕТ КОФЕ	Итальянская ул., 2

