

Надежда Брешковская

Дефицит капитала

Чтобы конкурировать с иностранными генподрядными компаниями за крупные проекты строительства промышленных объектов, петербургским фирмам необходимо серьезно вырасти

На фоне роста промышленного производства усиливается тенденция, уже отмечавшаяся «Экспертом С-3»: крупные, стоимостью в 20-50 млн долларов, промышленные объекты, особенно для иностранных заказчиков, все чаще осуществляют западные генподрядные и инжиниринговые компании. По экспертным оценкам, они участвуют сейчас в реализации 25-30% общего количества крупных промышленных проектов и эта цифра уверенно растет. К слову, как признаются представители петербургских генподрядных фирм, в последнее время к иностранным генподрядчикам начинают обращаться и российские промышленные компании, создающие в Петербурге производственные площадки. Впрочем, крупнейший сегодня промышленный проект – Ижорский трубный завод, принадлежащий холдингу «Северсталь-Групп» (с общим объемом инвестиций в 600 млн долларов), – исключение из правил, при его строительстве генподрядчиком была российская компания «Ленпромстрой».

Между тем, по мнению экспертов, промышленное строительство в Петербурге в будущем будет развиваться в основном за счет реализации именно крупных проектов иностранных компаний, анонсированных в прошлом году. Некоторые из них уже начали осуществляться. Но, судя по всему, петербургские компании, специализирующиеся на строительстве промышленных объектов, имеют мало шансов получить иностранные заказы.

Неизвестный русский бизнес

Среди причин, из-за которых петербургские генподрядные фирмы проигрывают в борьбе за крупные иностранные заказы, специалисты называют следующие: непрозрачность бизнеса, отсутствие опыта строительства промышленных объектов высокой степени сложности, более низкое, чем у западных компаний, качество работы, пресловутая разница менталитета и все еще сохраняющийся языковой барьер. Примечательно, что представители российских генподрядных компаний этот перечень не оспаривают.



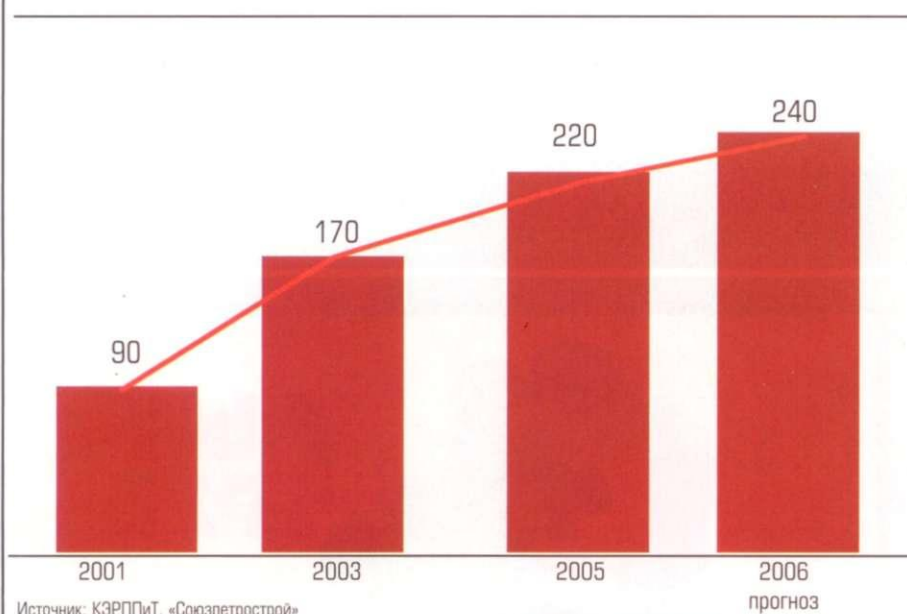
Можно также добавить отсутствие репутации у петербургских, да и российских в целом, генподрядных компаний. По словам исполнительного директора компании «СКС-Падамс» **Дмитрия Николаева**, игроки российского рынка генподряда в мире фактически никому неизвестны. К тому же иностранцев не устраивает то обстоятельство, что если в процессе реализации проекта возникают разногласия между иностранным за-

казчиком и отечественным подрядчиком, спор разрешается в российском суде. Между тем в глазах иностранцев российская судебная система не выглядит безупречной.

В финансовых тисках

Главная проблема, судя по всему, – отсутствие у российских компаний достоящего репутационного капитала. Следствием этого, по словам представи-

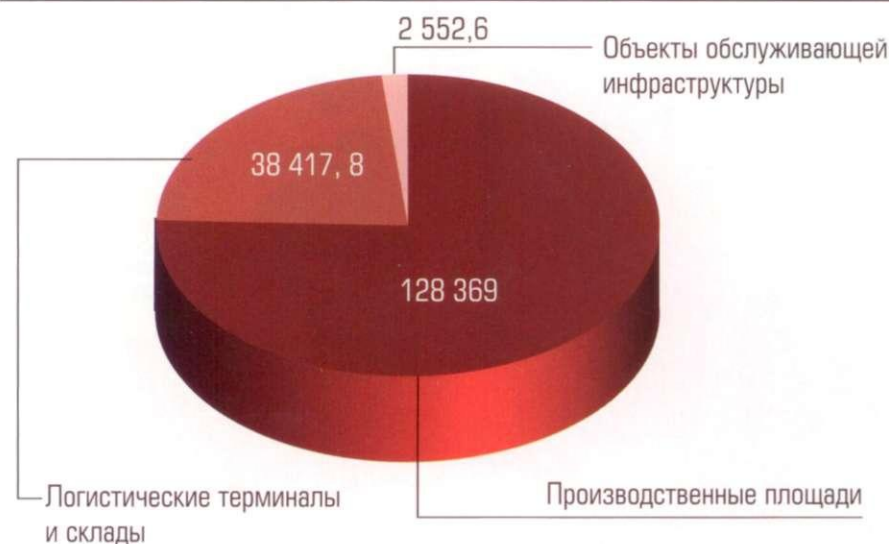
Ввод производственных площадей в Петербурге, тыс. кв. м



Источник: КЭРППиТ, «Союзплетрострой»

С каждым годом в Петербурге вводится все больше производственных площадок

Структура введенных в строй промышленно-гражданских объектов Санкт-Петербурга в январе-сентябре 2006 года, кв. м



Источник: КЭРППиТ, «Союзплетрострой»

Среди построенных в Петербурге в 2006 году объектов нежилой недвижимости преобладают площади для промышленных предприятий

телей генподрядных компаний, являются не только прямые отказы крупных иностранных промышленных заказчиков, чаще всего они предлагают драконовские условия финансирования проекта. «Если с иностранными генподрядными компаниями зарубежные заказчики строительства работают по авансовой системе без жестких банковских гарантий, то от российских генподрядчиков, в том числе петербургских, они требуют наличия на банковском счете суммы в размере аванса, — рассказывает

Дмитрий Николаев. — Теперь представьте: если стоимость строительства объекта составляет 50 млн долларов, то генподрядная компания должна гарантировать наличие на счете как минимум 5 млн долларов. Другими словами, 5 млн долларов — огромная сумма для наших компаний — будут вынуты из оборота и заморожены на продолжительное время в банке. Отмечу также, что у российских компаний, как правило, нет другой возможности получить банковскую гарантию, кроме как изъять из оборота требу-

емую сумму, потому что зачастую имеющиеся основные фонды (офисное здание, например) таких денег не стоят, получить по ним залоговую невозможно». В результате контракт срывается.

Начальник отдела развития компании TSN Андрей Федоров отмечает, что при работе с иностранными клиентами банковские гарантии требуются не только при генподряде, но и при заключении контракта на специализированные работы. Правда, порядок цифр в этом случае будет ниже и многие субподрядные компании добиваются контрактов. «Если фирма хочет завоевать репутацию в глазах западных компаний, она, как правило, соглашается на жесткие финансовые условия, — признает Андрей Федоров. — По большому счету это становится имиджевым проектом для фирмы. Но он необходим, потому что другим способом заявить о себе невозможно. И, по нашим наблюдениям, справившись с первыми тяжелыми с точки зрения банковских гарантий проектами, при высоком качестве выполненной работы российские компании могут рассчитывать на то, что иностранные клиенты смягчат условия». Но, повторимся, это касается лишь субподрядных работ, на которые в любой стране, как правило, нанимаются местные компании.

Теоретически по тому же пути исполнения жестких финансовых требований во имя создания благоприятного имиджа могли бы пойти и петербургские генподрядные компании. Однако в настоящий момент в Петербурге, по мнению экспертов, нет генподрядных фирм, сопоставимых по размеру капитала с западными компаниями. В связи с этим один из наших собеседников привел такой пример: «Взять, например, сегмент электромонтажных работ. Сопоставимая с петербургской электромонтажной фирмой по количеству персонала компания в Чикаго имеет оборот в 10 раз больше, чем у петербуржцев, и выполняемый ею объем работ в 10 раз больше». Подчеркнем, что речь идет фактически о субподрядной фирме, что уж говорить о генподрядных западных компаниях, работающих по всему миру. Можно также добавить, что специа-

Западные заказчики строительства промышленных объектов выдвигают российским генподрядчикам драконовские финансовые условия

