

ветственность перед заказчиком) с момента проектирования и до момента передачи готового объекта заказчику, включая выполнение гарантийных обязательств, — говорит член правления ОАО «Интер РАО ЕЭС» Сергей Толстогузов. — ЕРСМ-контракт предусматривает общую стоимость проекта с учетом вознаграждения ЕРСМ-подрядчика, фиксированный срок сдачи объекта в эксплуатацию, достижение основных технических параметров объекта. Финансовая ответственность ЕРСМ-подрядчика ограничена суммой вознаграждения ЕРСМ-подрядчика (или ее частью)».

В первую очередь для ЕРС-строительства высок уровень финансовых рисков, а также банальный человеческий фактор. «Специфика бизнеса — длительный технологический цикл создания объекта, высокие риски, связанные с инфляционной составляющей и возможностями рынка оборудования, не отвечающими возрастающему спросу, — говорят в группе ЕСН. — Самым ценным компонентом в инжиниринговом бизнесе являются человеческие ресурсы и накопленный опыт реализации проектов. Это позволяет снижать контрактные риски и с высокой рентабельностью выполнять договорные обязательства». «Основа любой ЕРС-компании — это команда людей, обладающих опытом успешной реализации крупных проектов, налаженными связями с поставщиками и пониманием особенностей рынка, — говорит Олег Голиков. — Я бы назвал это личными референциями. Большинство участников рынка сходятся во мнении, что в ближайшее время на рынке будет ощущаться нехватка персонала, поскольку начнется строительство и монтаж. Компании, не имеющие достаточного количества сотрудников, станут испытывать трудности, так как все свободные или лучшие свободные подрядные компании будут заняты на реализации других объектов».

По словам главы «Группы Е4» Петра Безукладникова, сегодня в большинстве случаев заказчик пытается перенести все риски на подрядчика и объявляет конкурс на право заключения ЕРС-контракта. «В итоге с учетом рисков, высокой процентной ставки банковских гарантий, предоставляемых российским подрядчиком, себестоимость строительства одного киловатта мощности превышает мировые удельные показатели. Международный опыт свидетельствует, что для снижения издержек необходимо разделение рисков между подрядчиком и заказчиком путем заключения ЕРСМ-контракта, предполагающего в том числе и управление проектом», — говорит он.

Риски инжиниринговой компании во многом зависят от принятой заказчиком модели реализации проекта, то есть ЕРС или ЕРСМ, сроков реализации, объема и сложности самого проекта. «Как правило, инжиниринговые компании хеджируют сделки путем увеличения стоимости выполнения работ и увеличения авансовых платежей, — говорят в группе ЕСН. — Основным контрактным риском для инжиниринговой компании является увеличение себестоимости реализации проекта». Увеличение себестоимости может произойти по ряду причин: некорректное определение объема выполняемых работ в ходе подготовки конкурсного предложения, неверный прогноз инфляции, неверный прогноз динамики цен на оборудование и материалы, ошибки проектирования, некорректное определение стоимости работ, передаваемых компанией на субподряд, отсутствие методологии и опыта реализации аналогичных проектов. «Особенность инжиниринговых компаний в проектах генподряда такова, что наибольший объем выручки — это третий год проекта, первые пару лет это авансы. Так что в 2009–2010 годах выручка вырастет более резко, чем в 2008 году по сравнению с 2007 годом», — говорит Петр Безукладников.

Что же касается выбора ЕРС-контрактора, то Олег Голиков отмечает, что в России важным показателем его надежности является наличие в его составе (либо в составе



Одна из компаний «Группы Е4», «Бурягэсстрой», строит для «Русгидро» Бурейскую ГЭС

материнской компании) сильного проектного института. «За последние несколько лет рынок инжиниринга в России был подвергнут серьезной реструктуризации, — говорит господин Голиков. — Ряд компаний ликвидирован, другие разделились, люди переходили из структуры в структуру. Это в определенной степени нарушило межотраслевые связи, и некоторые проектные институты, имевшие высокий потенциал, в силу этих факторов потенциал утратили — в чем-то потеряли темп, в чем-то потеряли компетенции».

ИНОСТРАННЫЙ МОЛОТОК На формирование рынка ЕРСМ-услуг влияет целый ряд факторов. И в первую очередь это, конечно, спрос. Еще недавно спроса не было вовсе, поэтому ориентироваться в новых правилах игры подрядчикам приходится буквально на ходу. Каждому хочется получить свой кусок от триллионной инвестпрограммы РАО ЕЭС, но каковы будут результаты этой борьбы, пока предсказать трудно. «Сегодня уже у многих игроков на рынке возникает соблазн получения заказов, однако, к сожалению, без четких программ по их выполнению, — говорят в группе ЕСН, — считаем, что через некоторое время на рынке сложится ситуация перераспределения заказов, то есть отказ или невозможность выполнения обязательств по договорам, взятым на себя некоторыми инжиниринговыми компаниями». В ЕСН отмечают, что от этого в первую очередь пострадают заказчики проектов, которым будет нанесен не только материальный ущерб, но и имиджевый. Глава «Технопромэкспорта» Сергей Моложавый уточняет, что такие критерии, как надежность, уровень исполнения, проект-менеджмент, референции, знание производителей, отступают на второй план, поскольку «исполненных проектов у новых компаний нет, нет

и сравнительных характеристик». «Сегодняшний рынок инжиниринга трудно назвать конкурентным, скорее рынком обещаний, рынком связей с производителями и заказчиками», — говорит он.

Вполне естественно, что в такой ситуации российский заказчик может обратиться и к западному ЕРС-контрактору, однако и здесь есть свои особенности. «Безусловно, иностранные компании, заинтересованные в выходе на наш рынок, нередко идут на снижение стоимости основного оборудования, рассчитывая получить прибыль на дальнейшей эксплуатации и ремонтах. Справедливо, наверное, сравнивать не отпускную цену, а стоимость оборудования за период эксплуатации. Насколько нам известно, ряд заказчиков уже требует предоставления подобных расчетов», — говорят в «ЭМАльянсе».

Иностранные компании на российском рынке есть, но их не очень много. Еще меньше тех, кто оказывает услуги не только проектирования, но и запуска и сопровождения проекта. «Сделать проект, опираясь на все наши российские СНиПы, построить электростанцию, оснастив ее оборудованием, запустить и вывести на проектную мощность — это может осуществить только крупная российская инжиниринговая компания», — говорят в группе ЕСН. Там отмечают, что западные инжиниринговые компании предпочитают не выходить на российский рынок самостоятельно, а использовать российских «провайдеров» путем создания консорциумов. Однако существуют и исключения. «Практика показывает, что такое „самостоятельное поведение“ на российском рынке часто оборачивается срывом сроков реализации проекта. Основной проблемой при реализации ЕРС-проекта силами зарубежной инжиниринговой компании является необходимость адаптации проектной документации к нормам российского законодатель-

ства. Это, как правило, увеличивает риски и сроки реализации проектов. Работоспособной схемой международного консорциума при реализации ЕРС-проекта можно считать модель с обязательным выполнением объема проектных работ российскими инжиниринговыми компаниями», — говорят в ЕСН.

СО СВОИМ УСТАВОМ... По признанию самих участников рынка, есть ряд факторов, которые делают российские инжиниринговые компании более конкурентоспособными по сравнению с западными. Конечно, если речь идет о строительстве электростанций в России. «В первую очередь преимущества российских компаний — в адаптивности к российским условиям, в том числе за счет проектирования в соответствии с российскими стандартами и налаженных связей со строительными компаниями-субподрядчиками на местах», — говорит Сергей Моложавый. С этим согласен и заместитель генерального директора по инвестиционным проектам ОГК-1 Владимир Симонов, который отмечает, что российские компании знают, как мобилизовать трудовые ресурсы и управлять ими. В «ЭМАльянсе» также замечают, что сейчас цена отечественного оборудования сравнима с зарубежными аналогами. При этом продукцию отечественных компаний при хороших удельных характеристиках отличает высокая надежность, долговечность, существенно более низкая, чем у зарубежных аналогов, стоимость сервисных работ, накопленный у энергетиков опыт эксплуатации, отсутствие дополнительных политических рисков. «Не будем забывать и „человеческий фактор“, связанный с тем, что разработчики, производители, ремонтники и эксплуатационники — граждане одной страны, одной культуры», — говорят в компании. Впрочем, Владимир Симонов обращает

ЧТО ЖЕ КАСАЕТСЯ ВЫБОРА ЕРС-КОНТРАКТОРА, ТО ОЛЕГ ГОЛИКОВ ОТМЕЧАЕТ, ЧТО В РОССИИ ВАЖНЫМ ПОКАЗАТЕЛЕМ ЕГО НАДЕЖНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ НАЛИЧИЕ В ЕГО СОСТАВЕ (ЛИБО В СОСТАВЕ МАТЕРИНСКОЙ КОМПАНИИ) СИЛЬНОГО ПРОЕКТНОГО ИНСТИТУТА

«СИЛОВЫЕ МАШИНЫ» ПОСТАВЛЯТ ОБОРУДОВАНИЕ В УФУ

ОАО «Силовые машины» и дочерняя компания ОАО «Башкирэнерго» (ООО ПГУ ТЭЦ-5) в начале октября заключили контракт на поставку энергооборудования для строящейся Уфимской ТЭЦ-5. Контракт предусматривает проектирование, изготовление и поставку оборудования для двух блоков парогазовых

установок (ПГУ) мощностью 220 МВт каждая. Кроме того, в объем обязательств «Силовых машин» входят шеф-монтаж и техническое руководство пусконаладочными работами. Поставка оборудования для первого блока ПГУ запланирована на третий квартал 2010 года, для второго — на первый квартал 2011 года. В состав каждого блока ПГУ-220 входят: газовая турбина ГТЗ-160, паровая турбина

Т-60/73, а также два турбогенератора мощностью 160 и 80 МВт соответственно. Газовые турбины и турбогенераторы изготовят филиалы ОАО «Силовые машины» Ленинградский металлургический завод и «Электросила», а паровые турбины — ОАО «Калужский турбинный завод», также входящее в структуру петербургской энергомашиностроительной компании. В данный момент «Силовые машины» изготавливают ана-

логичное оборудование для парогазовой установки третьего блока Челябинской ТЭЦ-3, срок поставки которого запланирован на третий квартал 2009 года. Поочередный ввод в эксплуатацию в 2011 и 2012 годах новых ПГУ на Уфимской ТЭЦ-5 позволит существенно улучшить энергообеспечение столицы Башкирии, а также обеспечить теплом и энергией строящиеся микрорайоны города.

