

ЗАГРАНИЦЕ МЫ ПОМОЖЕМ

В ОТЛИЧИЕ ОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА, ЗАРУБЕЖНЫЙ БИЗНЕС ПО ОКАЗАНИЮ ЕРС-УСЛУГ СФОРМИРОВАЛСЯ МНОГО ЛЕТ НАЗАД. В РАБОТЕ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ ЕСТЬ СВОИ ОСОБЕННОСТИ, А У ЗАРУБЕЖНЫХ КОНТРАКТОВ СУЩЕСТВУЕТ СВОЯ СПЕЦИФИКА ПО СРАВНЕНИЮ С НАШИМИ. ОДНАКО ЭТИ ОСОБЕННОСТИ НЕ ПУГАЮТ РОССИЙСКИХ ИГРОКОВ ИНЖИНИРИНГОВОГО РЫНКА, ОНИ АКТИВНО ПРИНИМАЮТ УЧАСТИЕ В ЗАРУБЕЖНЫХ ТЕНДЕРАХ. ПРАВДА, ПОКА ТАКИХ «АКТИВИСТОВ» ВСЕГО ДВА — ЭТО ОАО «ТЕХНОПРОМ-ЭКСПОРТ» И «АТОМСТРОЙЭКСПОРТ», ХОРОШО ИЗВЕСТНЫЕ ЗА РУБЕЖОМ.

ЕКАТЕРИНА ГРИШКОВЕЦ, ЛЕОНИД ХОМЕРИКИ

МАНЯЩИЙ ЗАРУБЕЖ Для того чтобы строить электростанции в других странах, нужно понимать, что там стандарты выполнения подрядов выглядят несколько иначе, чем у нас. Многим нашим компаниям хочется расширить свой портфель за счет западных заказов, но немногие пока способны на это. Однако дело тут не только в том, что выход на зарубежные рынки довольно труден — в основном российские подрядчики сейчас заняты реализацией планов по инвестпрограмме РАО ЕЭС до 2020 года у себя на родине. «В ближайшие полтора-два года компания не ставит задачу покорения зарубежных рынков. Когда в пределах страны все, что мы законтрактовали, будет успешно реализовано, тогда не возникнет сложностей с выходом и на внешний рынок», — говорит генеральный директор „Группы Е4“ Петр Безукладников. — Вначале надо стать реальным лидером на внутреннем рынке. Не только по договорным объемам, но и по срокам и качеству выполнения работ». Пока что Е4 не может похвастаться широким присутствием за рубежом рынках. Господин Безукладников рассказывает, что у компании есть подряд в Финляндии, но рентабельность его минимальна. «Этот проект важен компании для понимания того, на каком уровне надо выполнять заказы за рубежом», — говорит он.

Участники рынка отмечают, что в целом на рынках развитых стран есть так называемая гармонизация стандартов. Иными словами, если ты имеешь опыт строительства электростанции в Италии, то тебе не составит труда построить ее и в любой другой европейской стране. А вот Россия и Европа в этом смысле значительно отличаются друг от друга. «Специфика работы есть как при контрактровании, так и при проектировании энергообъекта, его материально-техническом обеспечении», — говорит член правления ОАО „Интер РАО ЕЭС“ Сергей Толстогузов. — Зарубежный рынок шире российского, однако немногие зарубежные инжиниринговые фирмы готовы прийти на российский рынок, им нужно время на адаптацию». При этом он отмечает, что наши подрядные компании, такие, как «Технопромэкспорт» и ОАО «Инженерный центр ЕЭС», успешно реализуют проекты за рубежом.

ТРУДЕН ТОЛЬКО ПЕРВЫЙ ШАГ Впрочем, зарубежный рынок нельзя назвать более простым по условиям работы. В «Технопромэкспорте» отмечают, что в каждой стране есть свои особенности в способах управления проектами. «Наш опыт работы на внешних рынках показал эффективность применения в расчетах с субподрядчиками метода „единичных расценок“, — рассказывают в компании. — Его эффективность и у нас на российском рынке была показана на примере Калининградской ТЭЦ-2, где „Технопромэкспорт“ выступал техническим и финансовым консультантом РАО ЕЭС. За год работы с заменой сметно-затратного способа на расчет по единичным расценкам мы смогли сэкономить заказчику около 400 млн руб.». В «Технопромэкспорте» объясняют, что, по сути, так называемый

УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В ЦЕЛОМ НА РЫНКАХ РАЗВИТЫХ СТРАН ЕСТЬ ТАК НАЗЫВАЕМАЯ ГАРМОНИЗАЦИЯ СТАНДАРТОВ. ИНЫМИ СЛОВАМИ, ЕСЛИ ТЫ ИМЕЕШЬ ОПЫТ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ В ИТАЛИИ, ТО ТЕБЕ НЕ СОСТАВИТ ТРУДА ПОСТРОИТЬ ЕЕ И В ЛЮБОЙ ДРУГОЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ СТРАНЕ.



КОНКУРЕНТЫ

сметный, или хозяйственный, способ основан на сметной базе расценок еще 91-го года выпуска, которая используется сейчас с поправочными коэффициентами. Сметная база сохдержит нормы по стоимости отдельных видов работ и материалов, затрат на электроэнергию, зарплаты бетоноукладчика — огромное множество мелких параметров.

Единичная расценка «Технопромэкспорта» на укладку одного кубометра бетона учитывает и сегодняшнюю стоимость цемента, воды, песка, арматуры, опалубки, работ по замесу этого одного кубометра и его заливки. «Поэтому единой расценок нет, потому что стоимость укладки этого одного кубометра бетона в действующих расценках и зная, сколько кубометров надо уложить в фундамент, мы более точно можем рассчитать затраты в целом на фундамент», — говорят в компании, — а в итоге оперативно управлять экономикой проекта и контролировать субподрядчиков. Такой способ распространен во всем мире, но не у нас».

Другая особенность — это отсутствие реальных штрафных санкций за нарушение сроков исполнения проекта или недоведение до рассчитанных параметров работы станции. Пример из Таиланда: пять дней задержки пуска станции мощностью 200 МВт привели к выплате нескольких миллионов долларов неустойки. Проект осуществлялся на условиях IPP (individual Power Producer). Риски, которые несут компании при работе на зарубежных рынках, очень разные. К примеру, опыт работы «Технопромэкспорта» в Ираке, Анголе, Сирии и Бангладеш свидетельствует о том, что в этих странах самые большие риски военно-политического характера. И за рубежом, и в России компания работала в основном по государственным программам строительства или с финансированием международных финансовых институтов. Впрочем, однозначного ответа на вопрос, где удобнее работать — в России или за рубежом, нет. «Удобнее работать там, где заказчик вовремя выполняет свои финансовые обязательства, а поставщики вовремя поставляют оборудование», — говорят в «Технопромэкспорте».

«Иностранные подрядчики, как правило, всегда составляют договор с ценой за основное оборудование за вычетом таможенных платежей и доставки по территории РФ и так далее. Российские компании включают эти расходы, поэтому разница в стоимости контракта может достигать нескольких миллиардов рублей», — отмечают в «Группе Е4».



сказывает Тимур Иванов. — К участию в подобных тендерах, как правило, привлекаются ведущие финансовые институты. В настоящее время мы ведем консультации с крупными европейскими энергокомпаниями и инвестбанками. Нам предстоит непростой процесс переговоров с турецким заказчиком, который по нашему опыту займет существенное время». Победа в Турции позволит компании стратегически закрепиться в регионе. Предложение АЭС предполагает эксплуатацию построенной АЭС в течение 60 лет. «Атомстройэкспорт» предполагает максимально задействовать турецкую промышленность и строительную индустрию, которая, по мнению Тимура Иванова, готова к такому развороту работ.

Со временем цены на оборудование будут усредняться и эффективность инжиниринговых компаний будет повышаться за счет внедрения передовых услуг по управлению проектами, а не за счет демпинга. Основные конкуренты «Атомстройэкспорта» — Areva, Westinghouse. «Нашим главным конкурентным преимуществом является то, что только Россия за последние десять лет не переставала строить АЭС. Мы сохранили знания и опыт, а главное, людей — носителей критических знаний», — говорит господин Иванов. — Сейчас на мировом рынке будет большая потребность в профессиональных компаниях, способных предлагать комплексные решения. «Атомстройэкспорт» совместно с „Интер РАО“, обладая огромным опытом и компетенциями, государственной поддержкой, могут уверенно предлагать современные решения». Политика АЭС нацелена на максимальное привлечение местных субподрядных организаций и привлечение местной индустрии вплоть до создания СП. В течение следующих десяти лет компания планирует получить заказов на шесть-восемь энергоблоков мощностью 1,2 тыс. МВт каждый.

Учитывая цены на газ, а также выбросы и ограничения по CO2, почти все страны ЕС подтвердили безальтернативность атомной энергетики. «В адрес нашей компании поступают запросы от стран, у которых еще нет атомной энергетики. Даже те, кто был противником, понимают, что придется двигаться в этом направлении. Нам предстоит большая работа», — отмечает Тимур Иванов.

Несмотря на серьезную конкуренцию со стороны западных компаний, российские ЕРС-контракторы выходят на иностранные проекты не боясь. Член правления «Интер РАО» Сергей Толстогузов считает, что отечественные инжиниринговые компании обязательно должны пытаться получить подряды на строительство в других государствах. «Все диктуют интересы бизнеса», — говорит он. — Стоит заработать больше денег, если это возможно, а также приобрести уникальный опыт и наладить контакты, которые в дальнейшем позволят выигрывать престижные конкурсы по строительству энергообъектов, как в нашей стране, так и за рубежом». Преимуществом перед иностранными компаниями господин Толстогузов считает огромный опыт строительства энергообъектов, поддержку российского государства и более низкую стоимость предоставления услуг. ■

АЭС «БЕЛЕНЕ» — ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНЫЙ ПРОЕКТ, РЕАЛИЗУЕМЫЙ «АТОМСТРОЙЭКСПОРТОМ»