

Подземное строительство

Понедельник 8 октября 2018 №183/П (6421 с момента возобновления издания)

spb.kommersant.ru

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

15 Из 100 генподрядных компаний, работающих со строительным госзаказом, к крупным можно отнести не более 10%

16 В последние годы стоимость инфраструктурных проектов под влиянием целого ряда факторов выросла в цене на 30–40%

Эксперты расходятся во мнении о перспективах развития подземного пространства в Петербурге. Все они видят необходимость освоения городских недр, в особенности сегодня, когда дефицит земель уже явно ощущается. Но пока что это направление в градостроительных планах Петербурга так и не вышло на уровень, сопоставимый с европейским, и метрополитен по-прежнему остается основным направлением развития этого сегмента.

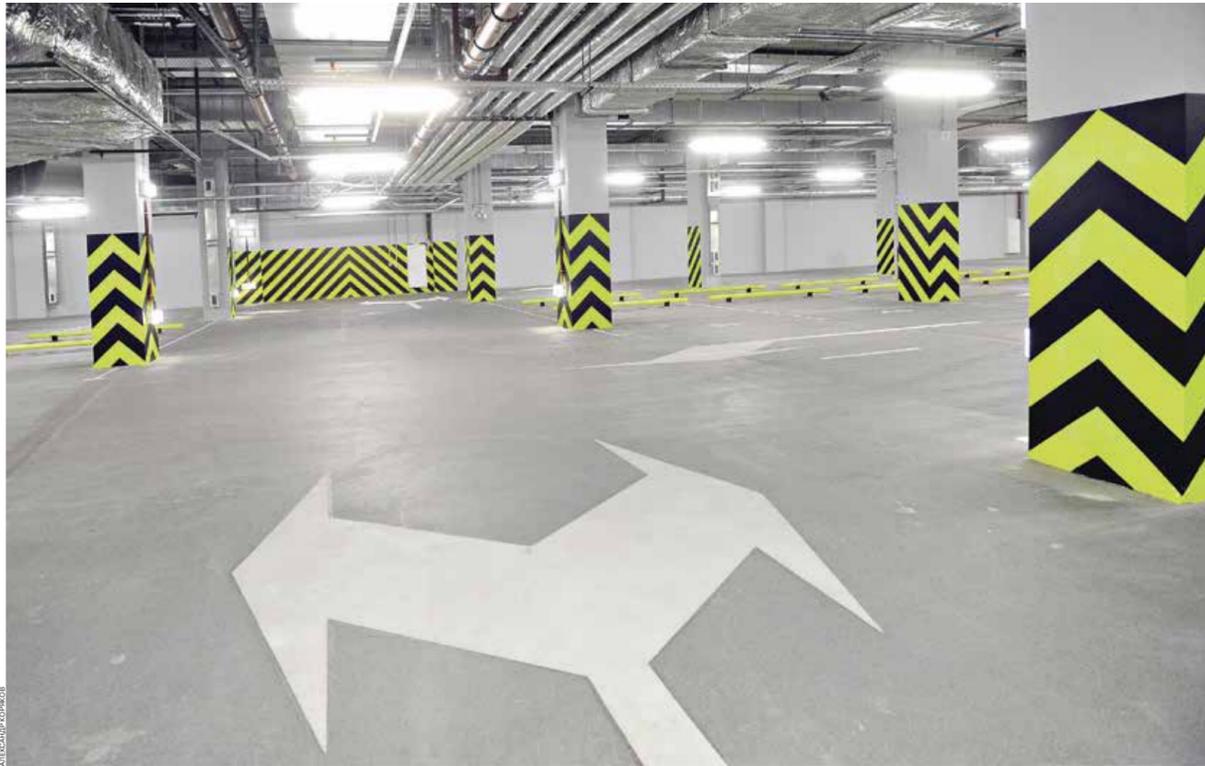
Копнуть глубже

— новый уровень —

Директор направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG Елена Самсонова говорит, что сейчас одним из ключевых игроков петербургского рынка подземного строительства можно назвать ОАО «Метрострой». Она напоминает, что главной задачей недавно созданной некоммерческой организации «Тоннельная ассоциация Северо-Запада» является обеспечение скоординированной деятельности по комплексному освоению городского подземного пространства. Достичь этого предполагается за счет совместной работы экспертов из различных сфер деятельности. «Все это позволит не только применять на практике передовые достижения и развивать подземное пространство, но и создавать комфортные условия для жителей», — надеется Елена Самсонова. Вопрос же высокой стоимости подобных проектов можно было бы решить на условиях концессионного соглашения.

Руководитель проектов практики АПК АО «НЭО Центр» Максим Никиточкин напоминает, что у управляющей компании First Quantum в 2011 году были в разработке два проекта подземного строительства в Санкт-Петербурге (парковки и Орловский тоннель). Проект парковок не был реализован вследствие неочевидных рыночных перспектив.

По Орловскому тоннелю же был выигран тендер, однако на инвестиционной стадии проект был отменен городом (произошла смена губернатора). Инвестор был вынужден судиться с городом для компенсации понесенных инвестиционных затрат. При этом сам проект имел сроки окупаемости на уровне десяти лет с учетом довольно больших концессионных платежей города. «Таким образом, это послужило явным примером для инвесторов, что капиталоемкие инфраструктурные проекты, которые планируются реализовывать через ГЧП, являются в российских и, в частности, в петербургских реалиях очень рискованными. Импульсом



Геологические и особенно гидрогеологические условия в Санкт-Петербурге более чем специфичны, а потому освоение подземных пространств здесь происходит гораздо сложнее, чем в других городах

может стать аналогичный успешно реализованный проект, в результате которого инвестор окупил свои инвестиции», — считает Максим Никиточкин.

Подземный мир

Как рассказал управляющий партнер ГК «Рост Фонд» Максим Аронов, в Петербурге действует рабочая группа, которая разрабатывает стратегии развития подземных пространств.

«Они отвечают за строительство своего рода параллельного города под землей. На эту тему ведутся определенные переговоры, изыскания и обсуждения. Но ввиду сложности ситуации с грунтовыми водами в центре Петербурга такое строительство становится достаточно дорогостоящим», — отмечает эксперт.

Ранее представлялось несколько проектов строительства подземных парковок под центральными площадями города, которые так и не подошли к стадии реализации. Причинами стали опасность обрушения близстоящих зданий и слишком высокая стоимость этих работ. Перспективы освоения подземного пространства в качестве создания новых парковочных мест

неоднозначны. «Поэтому здесь нужно проводить глубинные исследования, изыскания, привлекать институты, которые этим занимаются, и формулировать концепцию развития этого направления строительства», — говорит господин Аронов. Одновременно с этим, по его словам, уже упомянутая рабочая группа рассматривала и возможность организации подземных пространств для ввода параллельных транспортных артерий, которые проходили бы транзитом и дублировали бы существующие наземные потоки. Строительство же подземных гостиниц и торговых комплексов для Петербурга эксперты считают утопией. «У нас ритейл неплохо представлен внушительным объемом

надземных торговых комплексов, и я не вижу потребности в расширении этого направления. Крайне неудачный пример освоения подземного пространства для торговых целей — площадь Труда», — рассуждает господин Аронов.

Елена Самсонова считает, что эффективно развивать подземную инфраструктуру, включающую в себя, в том числе, торговые площади и подземные парковки, можно, если разработать карты подземных территорий со свойствами грунтов, чтобы понимать, под какие именно объекты можно выделить конкретные участки. Создание таких карт, а также включение их в качестве раздела в градостроительный план позволит сформировать план ком-

плексного освоения подземного пространства в Петербурге с учетом потребностей города. «Вместе с тем это позволит обеспечить и город, и бизнес актуальной информацией о реальных потребностях и возможных способах их удовлетворения, а также минимизирует риски неэффективного использования городской территории, что станет импульсом к развитию экономической деятельности в данном направлении и позволит привлечь поток инвестиций, в том числе и на условиях ГЧП», — констатирует госпожа Самсонова.

Не всем под силу

Рынок подземного строительства достаточно узкий и представлен сегодня в Петербурге, по сути, только одним направлением — метростроением. Заказчиком по-прежнему выступает город, финансирует стройку городской бюджет, а строит «Метрострой». «Метростроение — особая отрасль. Да, это строительство, но оно специфичное, технически гораздо более сложное. Недаром для строительства метро в Ленинграде в 1941 году создали свою систему, привлекли лучших специалистов горного дела со всего СССР. И в том, что эта система в общей своей канве остается неизменной, мы видим только плюсы», — отмечает Екатерина Гигиняк, руководитель пресс-службы ОАО «Метрострой».

Метростроение — это не разовый проект, а долгоиграющая история. На десятилетия. Кроме того, метро — объект массового скопления людей, и требования к его безопасности максимальные. Доверять строительству такого объекта можно только тем подрядчикам, в которых есть уверенность на 100% и которые заинтересованы в участии не только деньгами, но и имеют долгосрочные перспективы развития именно в этом направлении. Если отдавать подряды на проектирование или строительство случайным компаниям, повышается риск получить недостроенный объект или построенный некачественно.

Своими силами

— метрополитен —

Дальнейшее развитие метрополитена — стратегическая задача. В «Метрострое» предлагают для реализации всех планов вспомнить о привлечении федерального финансирования, которое исторически выделялось для строительства подземки.

В планах Смольного строительство 18 станций за восемь лет. Объемы технически выполнимые, считают в «Метрострое», но при соблюдении городом своих обязательств по своевременному проектированию, предоставлению площадок и ритмичности финансирования. На текущий момент петербургским комитетом по развитию транспортной инфраструктуры за контрактовано строительство семи станций на трех линиях метро: «Горный институт» («Большой проспект»), «Театральная» (без выхода на поверхность), «Простект Славы», «Дунайская», «Шушары» («Оужная»), «Путиловская», «Юго-Западная» («Казаковская»). Общая стоимость их строительства составляет 91,7 млрд рублей.

Кроме того, уже выбраны подрядчики на корректировку проектной документации на продолжение Невско-Василеостровской ветки метро от станции «Беговая» до станции «Зоопарк»; Фрунзенско-Приморской линии метрополитена от станции «Командный проспект» до станции «Шуваловский проспект». Также определен подрядчик для разработки проектной документации по продолжению Лахтинско-Правобережной линии



В суммы, которые город выделяет на тот или иной проект, редко получается уложиться. Из-за подземного, часто непредсказуемого характера строительства в процессе исполнения контракта может потребоваться выполнить дополнительные, не предусмотренные сметой работы

метрополитена от станции «Улица Дыбенко» до станции «Кудрово». В отдаленной перспективе, согласно Генеральному плану Петербурга, должны появиться Адмиралтейско-Охтинская, Кольцевая линии метро и Сосновский радиус.

Директор направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG Елена Самсонова к основным проблемам развития метростроения в Санкт-Петербурге относит отсутствие плана его развития в градостроительном пла-

не, а также отсутствие оперативной экспертизы проектных решений. Но главный вопрос при реализации плана по развитию метрополитена — финансирование.

Очевидно, что в городском бюджете средств на интенсивное строительство новых станций, которое бы соответствовало темпам освоения новых территорий, не хватает. Открытые в этом году станции «Беговая» и «Новокрестовская» были созданы с привлечением федерального финансирования. На 30 млрд рублей, которые может себе позволить Петербург тратить на развитие подземки, можно построить одну или — при благополучном сценарии — две станции в год.

В адресной инвестиционной программе на 2018 год на развитие метро предусмотрено 27,9 млрд рублей. Помимо строитель-

ства новых объектов, в эту сумму входят расходы на ремонт и реконструкцию существующих станций, а также на проектирование новых линий подземки. В разные годы на эти виды работ уходило от нескольких десятков миллионов до нескольких миллиардов рублей. И с каждым новым введенным объектом доля этих расходов будет только расти. Очевидно, что в перспективе увеличение бюджета на развитие метрополитена потребует не только для наращивания объема строительных работ, но и для поддержания работоспособности растущего количества введенных объектов.

Еще один фактор, который осложняет процесс, связан с тем, что в конкретные суммы, которые город выделяет на тот или иной проект, по факту редко получается уложиться. Из-за подземного, часто непредсказуемого характера строительства в процессе исполнения контракта может потребоваться выполнить дополнительные, не предусмотренные сметой работы.

Другой пример — строительство Фрунзенского радиуса. На этапе проведения тендера по выбору генподрядчика на строительные работы город снизил стоимость, утвержденную Главгосэкспертизой, на 30%. При этом заказчик обосновал свое решение коммерческими предложениями от ряда организаций, не имеющих опыта строительства метро. В результате город в определенный момент осознал, что денег на достройку линии не хватит, и был вынужден изыскивать дополнительные средства для приведения

ценны контракта к изначально утвержденной. На это потребовалось около трех лет, но независимо от этого метростроителям необходимо уложиться в сроки, указанные в контракте. Хотя, как утверждают в «Метрострое», высокая степень готовности Фрунзенского радиуса позволяла сдать его на год раньше — в декабре 2017-го.

Разрыв между сметной стоимостью проекта и реальными затратами проявляется во всех его составляющих, включая заработную плату рабочих. Как сообщили в «Метрострое», при строительстве Невско-Василеостровской линии в смете было заложена тарифная ставка в размере 11 тыс. рублей для одного сотрудника. Понятно, что даже с учетом всех надбавок при таких лимитах сложно довести размер заработной платы до уровня средней по Петербургу. В результате «Метрострой» за счет собственных средств повысил уровень оплаты труда и довел его до размера, который бы соотносился с общегородским уровнем.

Это и другие несоответствия между стоимостью, указанной в смете, и реальной в «Метрострое» объясняют действующей системой ценообразования в строительстве. В частности, индекс-дефлятор рассчитывается не из расчета фактических расценок, а на основании расчетов Минэкономразвития. С учетом длительности реализации проектов (в среднем на строительство одного участка метро уходит около пяти лет) и непредсказуемости поведения цен на оборудование и материалы, разница между прогнозируемыми контрактом ценами и

фактической стоимостью вырастает в разы.

«Метростроение — специфическая сфера строительства. В ней есть такие виды работ, которые должны вестись непрерывно, например, проходка тоннелей. Остановка может привести к нежелательным последствиям — проседанию грунта дневной поверхности. Поэтому бесперебойное финансирование таких процессов — не капризы строителей, а реальная необходимость. И когда город эти деньги выделять не успевает, строители финансируют работы за счет собственных и привлеченных средств. Доказать обоснованность затрат в дальнейшем становится очень трудно, и мы тратим немалое количество времени и сил, чтобы доказать, что мы правы», — комментирует Екатерина Гигиняк, руководитель пресс-службы ОАО «Метрострой».

Сегодня город оказался в непростом положении: строить нужно, а денег в бюджете мало. Выходом из этой ситуации может стать привлечение других источников финансирования, в том числе федерального бюджета или ГЧП.

Все регионы страны, кроме Москвы и Петербурга, давно осознали, что построить метро только за счет регионального бюджета невозможно. Петербург пока продолжает строить своими силами. Хотя исторически строительство метро являлось государственной программой и финансировалось государством. Но эта практика полностью прекратилась при мэре Анатолии Собчаке в последние 1990-е.

Егор Севастьянов

ПОДЗЕМНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Бизнес идет на партнерство

Петербург — один из лидеров по реализации инфраструктурных проектов с привлечением внебюджетных инвестиций. Достаточно вспомнить реконструкцию аэропорта Пулково и Западный скоростной диаметр. Однако несмотря на истории успеха, привлечь инвесторов удается далеко не всегда.

— источники финансирования —

Инфраструктурные проекты требуют длинных денег, так как являются дорогостоящими и в целом низкорентабельными. «Поэтому основные способы их финансирования — бюджетное финансирование, внебюджетные инвестиции или сочетание этих двух вариантов», — отмечает заместитель генерального директора компании А+S Константин Тихонов.

Курс на ГЧП

Основным направлением государственной политики по реализации инфраструктурных проектов в настоящее время является применение механизмов государственно-частного партнерства. «Об этом свидетельствует большинство стратегических документов, и об этом говорят руководящие лица страны, указывая на необходимость максимально широкого вовлечения таких инструментов при развитии инфраструктуры», — говорит руководитель группы ГЧП и проектного финансирования юридической фирмы Capital Legal Services Юлия Антипова.

Партнер практики «Инжиниринг» АО «НЭО Центр» Алексей Ефанов полагает, что рынок государственно-частного партнерства в последние годы развивается очень интенсивно. Рост законченных инвестиционных обязательств частных партнеров растет год к году примерно на 20%, что говорит об интенсивном развитии.

По данным главного аналитика ООО «ЦАФТ» Антона Быкова, общее количество проектов ГЧП в России выросло в 2018 году более чем на 40%. Наиболее перспективная форма партнерства — концессия, так как она имеет долгосрочный характер, а также дает возможность «частникам» принимать самостоятельные решения. Например, в сфере транспорта подобная форма сотрудничества занимает около 70%.

Ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман говорит, что сейчас в стране реализуется более 2 тыс. проектов ГЧП. «Но в потенциале данный рынок может быть в два раза больше», — прогнозирует он.



Общее количество проектов ГЧП в России выросло в 2018 году более чем на 40%

Схема ГЧП применяется при строительстве крупных транспортных объектов, в дорожном строительстве, при создании спортивной инфраструктуры. В принципе, ГЧП могло бы быть применено и при развитии метрополитена. Однако пока такой сложившейся практики нет. Единственным примером является строительство наземных вестибюлей с коммерческими площадками, к примеру, торговыми или офисными центрами. Такое сотрудничество могло бы быть выгодным для города, но широкого развития оно пока не получило.

Ключевыми игроками в таких проектах, как правило, выступают не подрядчики, а финансирующие организации, на базе которых создаются консорциумы из различных компаний, непосредственно реализующих проект. В настоящее время одними из «наиболее вовлеченных в ГЧП» финансирующих организаций являются Газпромбанк, ВТБ и Сбербанк. «Ведущая роль финансирующих организаций обусловлена высокой стоимостью инфраструктурных проектов, значительную долю в которой занимают инвестиции в создание объектов инфраструктуры, финансирование которых самостоятельно не могут себе позволить даже наиболее круп-

ные подрядные организации», — указывает Юлия Антипова.

«К сожалению, пока еще несовершенно законодательство, а судебная практика пока неоднозначна или недостаточна, поэтому основные пути развития — совершенствование правовых норм в этой области, увеличение бюджетного финансирования инфраструктуры и разработка новых инструментов, таких, например, как инфраструктурная ипотека или финансирование под прирост налогов — для крупных стратегических проектов», — считает Алексей Ефанов.

Платит тот, кто зарабатывает

За рубежом часто разделяют понятия «финансирование» и «фондирование». Финансирование — это деньги, выделенные непосредственно для проекта банками и инвесторами. Фондирование означает, что в итоге за проект платят пользователи, которые покупают инфраструктурную услугу, и налогоплательщики, если финансирование идет из бюджета. «В зарубежной практике при реализации инфраструктурных проектов предпочтительным является поиск возможностей для их фондирования за счет тех, кто получит максимальные выгоды от проекта (так называемое value capture). Так, например, в некоторых странах собственники

крупных бизнес- или торговых центров готовы за свой счет строить железнодорожные станции, если рядом пройдет железнодорожная ветка, а местные органы власти могут облагать застройщиков дополнительными сборами в районах, где планируется масштабное строительство транспортной инфраструктуры, муниципалитеты могут выпускать облигации, обеспеченные потоками инфраструктурного проекта или потоком налоговых поступлений. Похожие схемы уже давно обсуждаются в России, однако они сложны, нормативно-правовая база не готова, поэтому пока рано говорить о примерах их практического использования в России», — говорит заместитель директора отдела инвестиций и рынков капитала KPMG в России и СНГ Сергей Игнатушенко.

Управляющий партнер, руководитель практики по инфраструктуре и ГЧП «Качкин и партнер» Денис Качкин напоминает, что все чаще стали говорить о таких инновационных для рынка инфраструктуры инструментах инвестирования, как концессионные облигации, под размещение которых на бирже привлекаются средства как институциональных инвесторов, так и непрофессиональных игроков, и даже физических лиц. «Не стоит также забывать и о корпоративном финансировании. Ключе-

выми игроками здесь традиционно выступают инвестиционные фонды. Ну и приватизация никогда не делась. У государства всегда есть опция предложить ненужную инфраструктуру рынку — в надежде на то, что она все-таки сохранит свой профиль», — отмечает он.

Всем миром

По данным главы краудлендинговой платформы Repeza.ru Дмитрия Пангина, один из альтернативных способов — краудлендинговый заем, когда на реализацию проекта скидываются «всем миром». Алгоритм следующий: заказчик объявляет конкурс на строительство или ремонт инфраструктурного объекта. Подрядчики подают заявки для участия в конкурсе. «Для этого им нужно обеспечить заявку деньгами. Это до 5% от начальной максимальной цены (согласно 223-ФЗ и 44-ФЗ). Бизнесу, особенно малому и среднему, нет смысла вынимать эту сумму из оборота, поэтому бизнес на краудлендинговой платформе занимает деньги у народных инвесторов — как физических, так и юридических лиц. Те скидываются в заем «толпой». Это способ, при котором народные инвесторы зарабатывают. Но в России есть примеры и reward-краудфандинга, когда люди скидываются на проект «для себя», чтобы просто он появился и облегчил им жизнь», — отмечает Дмитрий Пан-

гин. При этом он подчеркивает, что, конечно, целевые займы на участие в тендерах на строительство или ремонт инфраструктурных объектов нельзя назвать прямой инвестицией в развитие той или иной отрасли. Эти деньги просто помогают бизнесу эффективно участвовать в конкурсах. В 2017 году и в первой половине 2018 года самые крупные займы были как раз на участие в тендерах на строительство, ремонт и содержание инфраструктурных объектов — дорог, стадионов, школ, больниц. Если говорить о Петербурге и Ленинградской области, то самыми крупными займами на Repeza за указанный период были школы в Приморском и Красносельском районах и банный комплекс в Красном Селе.

Для дальнейшего совершенствования механизмов ГЧП как одного из основных источников финансирования инфраструктурных проектов важен комплекс мер, который будет направлен на развитие компетенций государственных органов, внедрение передовых практик по подготовке проектов и управлению ими, повышению прозрачности реализации проектов. Рынку нужно больше качественных и хорошо проработанных проектов, которые привлекали бы широкий круг инвесторов, уверены эксперты.

Виктор Степаненко

Разные пути двух столиц

— госзаказ —

Строительство — лидирующая отрасль по госзаказу. Это актуально как для Москвы, так и для Петербурга. Однако подходы к его реализации в двух столицах отличаются.

В прошлом году российский рынок закупок государства и госкомпаний достиг 36,5 трлн рублей по сумме заключенных контрактов. Такие данные приводит электронная торговая площадка «РТС-тендер». В общей сложности было заключено более 4 млн договоров. Сумма заключенных контрактов по 44-ФЗ выросла более чем на 13% и составила 5,8 трлн рублей. По 223-ФЗ — на 70%, до 30,7 трлн. Лидирующими стали Москва и Петербург. Москва в 2017 году провела закупки по 44-ФЗ более чем на 15,9 трлн, Петербург — на 2,2 трлн рублей. Больше всего закупок пришлось на строительство.

Доктор технических наук, международный эксперт в области проектирования и строительства инфраструктурных объектов Валерий Слосаренко отмечает, что рынки Москвы и Петербурга имеют свои особенности. «В столице объемы госзаказа в разы больше. Но важно отличие не в объемах, а в сложившейся практике заключения контрактов», — говорит он. Так, по его словам, в Москве из общего

процесса осуществления госзакупки исключены недобросовестные и ненадежные компании. В то время как в Петербурге по-прежнему нередки случаи банкротств и выхода из проекта до завершения его реализации. «В столице компании гораздо чаще правильно оценивают свои силы и не берутся за контракты, которые изначально не могут исполнить. В Петербурге же подрядчики по-прежнему могут на авансовые платежи пытаться «заткнуть дыры» в других направлениях, тем самым ставя реализацию проекта под угрозу», — рассуждает эксперт. Однако, по его словам, в Петербурге в ближайшее время система также будет меняться. Усилия городского правительства и банковского сектора направлены именно на то, чтобы отсеять потенциальных подрядчиков, которые не соответствуют требованиям.

Эксперты отмечают, что наиболее этот вопрос актуален, когда речь идет о контрактах на строительство инфраструктурных объектов. По данным компании ПСК, крупных генподрядчиков, которым по силам масштабные проекты и КОТ, в Петербурге не более 10%. То есть, по сути, заказчики могут рассчитывать на 10–15 компаний. Чтобы справиться с объемами, генподрядчики усиливаются за счет привлечения субподрядных организаций.

В ОАО «Метрострой» рассказали, что компания имеет сформир-

ованный пул субподрядчиков. «Существующая структура „Метростроя“ складывалась исторически, с 1941 года. Каждая субподрядная организация специализируется на своем фронте работ. Это эффективнее, так как минимизирует риски, что субподрядчик не справится со своими обязательствами. В Москве используют иной подход. „Мосинжпроект“, который является и проектировщиком, и, по сути, заказчиком строительства, привлекает подрядчиков из разных областей и городов. Каждая новая компания — это риск, проверка на прочность», — отмечает руководитель пресс-службы «Метростроя» Екатерина Гигиния.

Стоит отметить, что в столице есть примеры использования подрядчиками проходческого оборудования, принадлежащего правительству Москвы. Оно предоставляется компаниям, получившим контракт. Это позволяет участвовать в конкурсе на возведение подземки даже тем фирмам, которые не имеют необходимого оборудования.

«Наличие материальной базы желательно по месту проведения работ. Это связано с тем, что основное оборудование, в первую очередь для прокладки тоннелей, не только дорогостоящее, но и обладает весьма значительными весогабаритными характеристиками, и его транспортировка из другого регио-



В Москве из общего процесса осуществления госзакупки исключены недобросовестные и ненадежные компании. В то время как в Петербурге по-прежнему нередки случаи банкротств и выхода из проекта до завершения его реализации

на существенно увеличит себестоимость строительства. При этом следует отметить, что законодательных препятствий для конкуренции в этой сфере нет», — говорит директор направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG Елена Самсонова.

Партнер юридической фирмы «Инфралекс» Максим Черниговский настроен критично. По его мнению, низкий уровень конкуренции — результат совместных усилий разработчиков существующей модели федеральной контрактной системы, так и региональных властей. «Ни для кого не секрет, как распределяются госзаказы. Ни о какой конкуренции речи не идет. При этом правила торгов таковы, что, существенно усложняя жизнь добросовестным участникам закупок, они совершенно не отсекают от госконтрактов недобросовестных, но дружественных чиновникам,

выступающим госзаказчиком и организатором торгов», — считает он.

Возможность конкуренции появилась после введения 44-ФЗ, который регламентирует, что игроки рынка могут претендовать на контракт. Однако в последнее время участились случаи, когда на конкурсы по проектированию или строительству инфраструктурных объектов попросту никто не заявляется. Это говорит о том, что система государственного заказа не всегда отвечает требованиям рынка и несет для потенциальных подрядчиков риски, несопоставимые с их деятельностью.

Агата Маринина

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, компаниям, 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»
РИБАЙ	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



ПОДЗЕМНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Давление на инфраструктуру

Крупные инфраструктурные проекты — одни из самых капиталоемких. В последние годы стоимость их реализации выросла в цене на 30–40% под влиянием целого ряда факторов.

— ценообразование —

Крупный масштаб и долгосрочный период реализации инфраструктурных проектов приводят к тому, что даже небольшие колебания цен на основные ресурсы сильно влияют на финансовые показатели и окупаемость. «Такие стройки имеют основные ценообразующие факторы, которые приводят к увеличению стоимости строительства до 20% и более», — говорит директор группы по управлению строительными проектами КPMG в России и СНГ Алексей Медников. При этом низкая рентабельность и крайне длительные сроки окупаемости затрудняют привлечение инвестиций для финансирования данных проектов. По его оценке, стоимость реализации увеличивается с учетом таких основных факторов, как рост инфляции и изменение курсов валют. «В будущем эта динамика будет сохраняться, к серьезным факторам добавится увеличение НДС до 20%, что отразится на строительстве в целом», — прогнозирует эксперт.

По оценке заместителя директора аналитического департамента компании «Альпари» Анны Кокоревой, в последние годы стоимость реализации инфраструктурных проектов выросла в цене на 30–40%. «Основная причина — в росте цен на строительные материалы, технологии, транспортные услуги. Резкий рост произошел еще в 2015 году, когда рубль претерпел масштабный обвал, сегодня ситуация не изменилась. В России увеличилась ключевая процентная ставка, выросли ставки по облигациям, привлекают деньги под строительство стало сложнее», — отмечает она.

В ОАО «Метрострой» отдельно отмечают такой фактор, как затраты на заработную плату линейному персоналу, которые составляют 4–15% от стоимости действующих контрактов. При этом начальная цена контрактов определяется в ценах того года, в котором заключен контракт, с последующим применением индексов-дефляторов, разработанных Минэкономразвития России к каждому году. И не всегда эти индексы совпадают с реальными. В результате часто сумма, заложенная на заработную плату, оказывается недостаточной. В компании говорят, что «занижение фонда оплаты труда основных рабочих влечет за собой снижение фонда оплаты труда инженерно-технических работников, вспомогательного и административно-хозяйственного персонала, налогов и других накладных расходов, так как норматив на эти расходы формируется в процентном отношении к заработной плате основных рабочих. И получается, что общий масштаб потерь в рамках одного кон-



Несовершенная сметно-нормативная база в ряде случаев не соответствует реальной рыночной величине затрат или не учитывает современные строительные технологии. В то же время создаваемая сейчас система мониторинга рыночных цен на строительные ресурсы пока не дает возможности перейти на нее как на достоверную базу для определения сметных цен

тракта выражается в миллиардах рублей», — говорит руководитель пресс-службы «Метростроя» Екатерина Игитина.

Между правительством города, региональным Союзом строителей и профсоюзными организациями было заключено внутриотраслевое тарифное соглашение, которое фиксирует среднюю ставку заработной платы в строительной отрасли Петербурга. «Метрострой» подпадает под действие этого документа. Тарифы в этом соглашении максимально приведены к рыночным, но по факту платят такие зарплаты «Метрострой» не может, поскольку в сметах госконтракта значатся тарифы намного ниже.

Разностороннее влияние

«На конечную стоимость влияет большое количество факторов, будь то природно-климатические условия или стабильность фискальной политики. Для проектов, реализуемых на основе государственно-частного партнерства, существенными также являются наличие или отсутствие капитального гранта, налоговые льготы, стоимость кредитных ресурсов и иные показатели, влияющие на экономику и сроки окупаемости проекта», — отмечает генеральный директор ЦНИИПИ «Платная дорога» Вадим Коваленко. Партнер юридической фирмы «Инфралекс» Максим Черниговский считает, что наибольшее влияние на ценообразование при строитель-

стве крупных инфраструктурных проектов имеют коррупция, отсутствие полноценной конкуренции и административные барьеры, препятствующие приходу на рынок новых эффективных и добросовестных игроков. «По данным наших собственных исследований, до 90% от цены госконтрактов в сфере проектирования и строительства объектов инфраструктуры составляют так называемые «откаты» — взятки чиновникам, которые участвуют в планировании, заключении и исполнении госконтрактов на стороне государственного заказчика. Очевидно, что в таких контрактах реальная стоимость работ может быть снижена примерно в десять раз», — рассказывает он.

«Также стоит отметить такой важный фактор, как узкий рынок подрядчиков, способных реализовать и профинансировать такие проекты», — говорит Алексей Медников. Его слова подтверждает партнер практики «Инжиниринг» АО «НЭО Центр» Алексей Ефанов, который приводит в пример дорожное строительство. «Применение в сфере дорожной инфраструктуры нетиповых конструктивных решений ограничивает поиск подрядчиков и повышает конечную стоимость реализации проекта», — указывает он.

Директор по андеррайтингу страховой компании НАСКО Алексей Володяев обращает внимание на затраты на страхование, которые неизбежно сопровождают строительство любых инфраструктурных проектов. «Как правило, цена на базовое страховое покрытие на строительном-монтажные работы составляет не более 0,4% от полной сметной стоимости объекта. Это, можно сказать, начальный уровень, страхование только самих строительном-монтажных работ. Существуют также разнообразные

расширения страхового покрытия — от страхования послепусковых гарантийных обязательств подрядчика и ответственности перед третьими лицами до страхования от несвоевременной сдачи объекта. Стоимость широкого покрытия может достигать 1%, но больше — это уже редкость», — говорит господин Володяев. А если застройщик, заказчик или какой-либо иной субъект строительства инфраструктурных проектов входит в санкционные списки США или ЕС, то это может увеличить расходы на страхование, поскольку для страховщика в таком случае закрывается ряд международных перестраховочных рынков, на которые страховщик обычно передает часть крупных рисков, принятых на страхование.

Кроме того, напоминают эксперты, вся строительная отрасль сейчас находится на саморегулировании. И эта система предполагает создание компенсационного фонда, задача которого — иметь резерв, из которого можно было бы компенсировать убытки, возникающие из-за некачественной или недобросовестной работы членов того или иного СРО.

Без права на ошибку

По словам Алексея Ефанова, крупные государственные стройки последних лет показали, что крайне важными факторами при ценообразовании в этих проектах являются степень технической проработки проекта и совершенство сметно-нормативной базы в строительстве. «И то, и другое пока оставляет желать лучшего и приводит к кратным ошибкам при оценке затрат. Чем раньше закладываются неверные предпосылки, например, ошибки при инженерно-геологических изысканиях, некорректные оценки источников строительных матери-

алов и стоимости их доставки, тем большую ошибку они вызывают в финальной величине затрат на проекте», — говорит он. По его словам, несовершенная сметно-нормативная база в ряде случаев не соответствует реальной рыночной величине затрат или не учитывает современные строительные технологии. В то же время создаваемая сейчас система мониторинга рыночных цен на строительные ресурсы пока не дает возможности перейти на нее как на достоверную базу для определения сметных цен. «Пока очевидно одно: рыночные цены растут быстрее инфляции, а особенно это заметно на примере импортного оборудования. Курсы валют оказывают косвенное влияние и на стоимость строительных работ и материалов, поскольку сейчас при строительстве в подавляющем количестве случаев используются машины и механизмы зарубежного производства», — говорит он.

Максим Черниговский также считает, что инфляция на потребительском рынке порой совершенно не отражает динамику изменений цен на рынке строительных материалов. «Например, стоимость металлопроката, в частности арматуры, может в зависимости от конъюнктуры рынка колебаться как вверх, так и вниз, но для сметы госконтракта она будет только повышаться в соответствии с инфляцией», — констатирует он.

По мнению экспертов, главное, к чему необходимо прийти при ценообразовании, — согласование сметных расчетов и реальной стоимости. Игроки отрасли настаивают, что нельзя забывать, что все проекты реализуются в рыночных условиях, где все меняется, появляются новые технологии, материалы, дополнительные работы.

Мария Аксенова

Копнуть глубже

— новый уровень —

Компании, предпринимающие попытки выйти на рынок петербургского метроостроения, должны понимать, что они несут ответственность за свою работу не только на этапе строительства, но и в какой-то степени на этапе всего периода эксплуатации, который исчисляется десятилетиями. И ответ придется держать не только перед заказчиком, но и перед каждым пассажиром.

«В истории «Метростроя» не раз бывали случаи, когда задачи ставились, на первый взгляд, невыполнимые. «Метрострой» шел на это и успешно выполнял поставленные задачи только потому, что имел за плечами мощную техническую и материальную базу. И, конечно, немаловажную роль сыграло отношение коллектива к своей работе. Метростроевцы, чьи деды защищали город во время войны и строили первую линию, просто не умеют работать по-другому», — прокомментировала Екатерина Гигиня.

Елена Самсонова отмечает, что геологические и особенно гидрогеологические условия в Санкт-Петербурге более чем специфичны. «За годы своей работы «Метрострой» накопил немалый опыт преодоления трудностей, связанных с ними. Других компаний, обладающих аналогичным опытом и базой наработанных проектных решений, на сегодняшний день в России просто нет», — заключает эксперт.

Однако пока компании из других регионов заявок на участие в конкурсах на строительство метро не подавали, исключением можно считать лишь строительство электродорожки «Южное», в остальном конкурентная борьба разворачивается в сфере проектирования метрополитена. Этот опыт оказывается не всегда удачным: контракт с первым генподрядчиком строительства депо «Южное» был расторгнут, также Смольный был вынужден отказаться от услуг московского «Метрогипротранса», получившего контракт на подготовку рабочей документации для строительства Фрунзенского радиуса.

Мировая практика освоения подземного пространства намного шире: помимо метрополитена, под землю переносят автомобильные магистрали, торговые комплексы, вокзалы. Тем не менее именно метро, по мнению Сергея Алпатова, генерального директора СРО А «Подземдорстрой», является основой комплексного освоения подземного пространства. Оно становится центром сосредоточения остальных подземных объектов — пересадочных узлов, торговых пространств. Но без комплексного подхода к освоению городских недр привлечь инвесторов не удастся: только в метро никто вкладываться не будет, это не окупаемый объект, а торговые площади вполне могут заинтересовать зарубежных инвесторов.

Однако пока тема освоения подземного пространства так и остается на уровне риторики. Наиболее вероятными для реализации подземными проектами, помимо метро, сегодня считаются Среднеохтинский (Орловский) тоннель и подземные пешеходные переходы.

Стоимость подземного строительства действительно высока, но так город сможет высвободить дефицитные территории на дневной поверхности, сократить затраты на эксплуатацию и минимизировать уровень шума и загрязнений.

Агата Маринина

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ» НА 2019 ГОД

Ищите нас в официальном каталоге Почты России «Подписные издания»

Подписные индексы:

Коммерсантъ (понедельник-пятница)

Коммерсантъ (суббота)

П5553 - на год

П4672 - на любой срок

П5554 - на полугодие

П5547 - на любой срок

Вы также можете обратиться в агентства альтернативной подписки:

— ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),

— ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07).

реклама 16+

ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ. ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.

