

«Я НИЧЕГО БОЛЬШЕ НЕ УМЕЮ, КРОМЕ КАК СТРОИТЬ МОСТЫ»

ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ МОСТОСТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ГОРОДА — «ПИЛОН», РАБОТАЮЩАЯ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА БОЛЕЕ 25 ЛЕТ, — В ЭТОМ ГОДУ ПОЛУЧИЛА БАНКРОТНЫЙ ИСК ОТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ. ОБОРОТ КОМПАНИИ, КОТОРАЯ ЗАНИМАЛАСЬ РЕКОНСТРУКЦИЕЙ ДВОРЦОВОГО МОСТА И СТРОИТЕЛЬСТВОМ ЯХТЕННОГО, С 2017 ПО 2019 ГОД УПАЛ В 28 РАЗ. О ПРИЧИНАХ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ НЕ ТОЛЬКО В КОМПАНИИ, НО И В ОТРАСЛИ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ РАССКАЗАЛ ВЛАДЕЛЕЦ «ПИЛОНА» МЕВЛУДИ БЛИАДЗЕ.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Что сейчас происходит в ЗАО «Пилон»?

МЕВЛУДИ БЛИАДЗЕ: Для этого надо разобратся в причинах ситуации. Банкротство — это верхушка айсберга. Сейчас предприятие не ведет строительную деятельность. Компания — как акула: если движется, то кислород поступает и организм живет. Срок строительства объектов ценой от 6 до 12 млрд рублей в среднем составляет три года. В нашей отрасли используется тяжелая техника — буровые машины, краны. Стоимость этого оборудования — €1,5–2 млн, и 70% работы на объекте мы выполняем собственными силами. Из-за нерешенных имущественных и юридических вопросов на объектах наша техника часто простаивает. Как следствие, падает производительность труда, понижается рентабельность компании. Усугубила ситуацию скачкообразная загрузка предприятия. Нормальная ситуация такая: начинается один объект, через некоторое время — второй, третий. К сожалению, наша частая практика — когда одновременно начинается и заканчивается вся работа сразу на нескольких объектах. Так происходит, к примеру, при подготовке таких масштабных событий, как чемпионат мира. После прохождения пика строительной активности и уменьшения загрузки случилось резкое сокращение численности персонала. В 2018 году мы сократили персонал с 2,5 тыс. человек до 800 сотрудников, но и они не были востребованы. К концу декабря 2019-го численность сократится до 50 человек.

BG: Как ведется диалог с персоналом?

М. Б.: Для урегулирования вопросов с коллективом создана комиссия по трудовым спорам. Задолженность по зарплате составляет 155 млн рублей. В первую очередь, цель «Пилон» и городской власти — погасить долги по оплате труда, потом налоги. Сейчас мы реализуем образовавшиеся излишки машин, механизмов и оборудования. Безболезненно для компании можем выручить более 300 млн рублей. Мы пытаемся не продавать те жизненно важные машины, которые необходимы для дальнейших действий, реанимации компании.

BG: О каких дальнейших действиях вы говорите, если компания уже не ведет деятельность, ее нет?

М. Б.: Я так не считаю. Показатель прочности не исчерпан. Я вас уверяю, что многие компании устояли бы так долго на ногах, как мы. Потенциал еще не потерял.

BG: Что привело «Пилон» к такой ситуации?

М. Б.: Это связано с ярко выраженной цикличностью, зигзагообразным объемом загрузки строительных компаний. Риски, когда объемы заказов резко уменьшаются более чем в три раза, не может пережить ни одна компания. Результаты снижения объемов работы в отрасли начиная с 2010 года, плачевное: банкротство «Ленмостостроя», «Мостоотряда-19», «Мостострой № 6». Видимо, пришел и наш черед. Кроме того, свою роль сыграл Яхтенный мост, строительство которого было условием FIFA для проведения матчей чемпионата мира в Санкт-Петербурге. Когда город перед чемпионатом оказался в нелепой ситуации из-за отсутствия запланированного бюджета на мост, пошли по пути «сбрасывания средств» (Смольный обратил к ведущим дорожно-мостовым компаниям города, которые скинулись на стройку из чистой прибыли. — **BG**). На фоне этого власть обещала, что дорожная отрасль будет обеспечена объектами.

BG: Кто именно обещал?

М. Б.: Городская власть, начиная с первого лица. «Пилон» стал главным заложником ситуации. С декабря 2015 года полгода мы строили объект за свои деньги, вложив около 500–600 млн рублей собственных оборотных средств. Только потом ассоциация (дорожно-строительных компаний, созданная специально под Яхтенный мост, в которую кроме «Пилон» вошли ОАО «Метрострой», ЗАО «АБЗ-Дорстрой», ЗАО «ВАД», АО «ПО „Возрождение“». — **BG**) стала оплачивать выполненные работы, но до сих пор не менее 400 млн рублей ассоциация должна «Пилону».

Кроме того, как спонсоры мы внесли в этот проект 430 млн рублей из чистой прибыли. Еще на финансовом положении компании сильно сказалось коренное изменение конструкции моста Бетанкура — сниже-

ние высоты пилона с 90 м до 44 м. Нам пришлось улаживать отношения с иностранным поставщиком вантовой системы, с российскими заводами, потому что первоначально был иной заказ поставщикам металлоконструкций. Проект менялся на глазах, мы «стояли» и ничего не могли делать. Финансовые потери по мосту Бетанкура — не менее 250 млн рублей.

На Гореловском и Литовском путепроводах (госконтракты по объектам путепроводов в октябре 2019 года. — **BG**) мы были уже истощены. С 2016 по 2018 год наши общие финансовые потери составили примерно 1,5 млрд рублей.

BG: Вы напоминали власти, что вам «обещали»?

М. Б.: Неоднократно и постоянно. Когда было им что говорить, они с удовольствием с нами общались, когда нечего было говорить — в диалоге уже отказывалось или говорили невнятные оправдания.

BG: Какие сопутствующие причины привели к создавшейся в компании ситуации?

М. Б.: Падение объемов работы — главная причина. В 2017 году оборот был 14 млрд рублей, в 2018 году — уже около 4 млрд рублей, в 2019 году мы не дотянем до 500 млн рублей. Это не могло не вызвать свои последствия. К тому же существующее ценообразование госконтрактов не дает компании развиваться: например, средняя зарплата по 2017 году была 59 тыс. рублей, этого требовал рынок, по смете предусматривалось 20–25 тыс. рублей. Не может быть государственное ценообразование при рыночной экономике: цены должен определять рынок. Мы же не можем спросить с наших инертных поставщиков: «А ну-ка, дайте нам калькуляцию, из чего состоят ваши цены?» Вы же телевизор когда покупаете, калькуляцию не спрашиваете? Нет! Есть цена. Сделают скидку — сделают, а нет — так не купите. Мы от своих поставщиков имеем рыночные цены, а сами вынуждены работать в рамках государственного ценообразования, которое зачастую делает работы убыточными. Еще одна системная причина — отсутствие юридической готовности объекта к началу строительства. Если бы территория трассы была выку-

плена у собственников полностью до начала строительства, мы бы имели намного большую производительность. Сегодня мы бурим 15–20 свай, потом два дня разбираем буровую машину, день перевозим ее, два дня опять собираем и так таскаем 170-тонную машину туда-сюда, потому что посередине между участками делать ничего нельзя: не снесено сооружение или земля не выкуплена. В итоге вырастает себестоимость работ, снижается производительность, увеличиваются сроки строительства. И ситуация не меняется, проблема юридической очистки территории хроническая.

BG: Вы не исключаете продажу компании?

М. Б.: Мы ведем переговоры с потенциальными инвесторами с августа 2018 года. Могут быть разные условия сотрудничества: долгосрочная инвестиция на два-три года, кредит на выгодных условиях или вливание средств за счет доли в компании.

BG: Какой доли?

М. Б.: Это зависит от многих факторов.

BG: С каким пакетом акций вы готовы расстаться?

М. Б.: Могу до 49%, но это зависит от условий.

BG: У вас нет другого бизнеса?

М. Б.: У меня не то что нет других бизнесов — я ничего больше и не умею, кроме как строить мосты.

BG: А чем вы будете заниматься, если компании не будет?

М. Б.: Я об этом не думаю. У меня есть профессиональная деятельность и хобби. Раньше был увлечен охотой, но потом это дело забросил — зверей стало жалко, остались еще рыбалка и дизайн.

BG: Если бы вы знали, что будет с отраслью после 2010-х годов, какие бы шаги предприняли?

М. Б.: Я предвидел ситуацию на примере банкротств других мостостроительных компаний. Здесь не в личности дело, надо провести глубокие реформы в отрасли. Я вижу, что загрузка мостостроителей резко увеличилась, появляется множество новых объектов. Если бы не было таких финансовых потрясений у «Пилон», мы бы дошли до нынешних тендеров. ■