ГЕНПОДРЯД ИДЕТ НА РАЗДЕЛЕНИЕ

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОГО ГЕНПОДРЯДА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ СИЛЬНО ЗАВИСИМЫМ ОТ КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО РЫНОК ВСЕ БОЛЬШЕ РАЗДЕЛЯЕТСЯ НА СЕГМЕНТЫ, ВСЕ БОЛЬШЕ КОМПАНИЙ ВЫБИРАЮТ КАКУЮ-ТО ОДНУ СПЕЦИАЛИЗАЦИЮ. И ИМЕННО В СЕГМЕНТЕ ПОДРЯДНЫХ РАБОТ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЕСТЬ МЕСТО ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, КОТОРЫЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ ХУЖЕ, ЧЕМ В СРЕДНЕМ ПО ДРУГИМ СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Юрий Александров, руководитель направления fee-девелопмента инжиниринговой корпорации «Ирбис», говорит, что рынок генерального подряда переживает не лучшие времена. По его мнению, он разделен на две части: госзаказ (и заказчики-монополисты) и коммерческий подряд. «После череды банкротств компаний, работавших в секторе госзаказа в инфраструктурном строительстве (дороги, мосты, инженерные сети), рынок стабилизировался и в основном сформирован постоянными участниками. Та же ситуация и в области бюджетного строительства социальных объектов»,— говорит эксперт.

Небольшое число специализирующихся на госзаказе компаний, профессионально работающих с проектно-сметной документацией до конкурсных процедур, позволяет избегать срывов по срокам и бюджетам. «Скачки цен последнего года, процедуры импортозамещения комплектующих и оборудования нивелируются соглашениями и проходят относительно гладко, что позволяет заказчикам и генподрядчикам обходить проблемные моменты. Это рынок со своей спецификой, невысокой маржинальностью и зависимостью от качества GR. По этим причинам часть генподрядчиков уходит на объекты федерального финансирования»,— добавляет господин Александров.

Что касается рынка коммерческого генподряда, то тенденция последних лет — интеграция генподрядных структур (как формальная, так и неформальная в виде стратегических партнерств) в состав девелоперских структур, альянсы с УК и инвестиционными компаниями, указывает эксперт. Это стало ответом на два негативных фактора рынка десятилетия: снижение объемов рынка и давление заказчиков (ценовой демпинг).

ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

КРУПНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ, КАК ПРАВИЛО, ИМЕЮТ В СОСТАВЕ СВОИХ КОМПАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ГЕНПОДРЯДЧИКОВ И СТОРОННИМ ПОДРЯДЧИКАМ ПРЕДПОЧИТАЮТ ОТДАВАТЬ ЛИШЬ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ РАБОТ

ЛУЧШЕ САМИ Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест», говорит, что в «Строительном тресте» генподрядные структуры внутренние. «Но наши генподрядчики работают, в том числе, и на внешние заказы. Спрос на компетентных специалистов в этом направлении есть»,— подчеркивает он.

Другие эксперты считают, что на рынке не хватает компаний. «Специфика этого вида работ очень простая: очень тяжело найти хорошего генподрядчика, который бы выполнял все работы в сроки, качественно. Я не говорю, что таких компаний нет, они есть, но их мало»,— сетует Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

«Идеальная система работы на рынке строящегося жилья — когда каждый занимается своим делом. Девелопер находит земельный участок, разрабатывает концепцию развития, делает проект, получает необходимые разрешения, обеспечивает финансирование и продажи. Нанимает генподрядчика, который привлекает к работе подрядчиков и занимает самой стройкой. Но, к сожалению, пока во многом функции генподряда приходится нести самим»,— соглашается Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум Лайф Девелопмент», придерживается иной точки зрения: «Генподрядных организаций в Петербурге достаточно, и между ними существует достаточно острая конкуренция. Одна из тенденций рынка — возросшая специализация генподрядных компаний. Они готовы увеличивать объем предлагаемых заказчику услуг по проектированию и сопровождению проектов, а также растущий опыт и возможности крупнейших генподрядчиков».

«Крупные застройщики, как правило, имеют в составе своих компаний собственных генподрядчиков. Это довольно распространенная схема. Если объем работ, который необходимо выполнить, больше, чем генподрядчик может освоить, то застройщики прибегают к помощи сторонних генподрядных организаций»,— рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

ПОКАЗАТЕЛИ МСП В ЦЕЛОМ ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

СТРАНА	ДОЛЯ В ВВП, %	ДОЛЯ ЗАНЯТЫХ, %
РОССИЯ	20,8	27
США	56	52
ГЕРМАНИЯ	43	57
КИТАЙ	60	83
ЯПОНИЯ	55	72
МАЛАЙЗИЯ	39	48
ВЬЕТНАМ	40	50
УЗБЕКИСТАН	56,9	78
ИЗРАИЛЬ	62,3	68,7
ЮАР	42	47

ИСТОЧНИК: КЛУБ ИНВЕСТОРОВ МОСКВЫ

НИША ДЛЯ МАЛЫХ Как говорят эксперты, рынок подряда пока остается, по сути, единственной возможностью для малого и среднего бизнеса работать в стройотрасли. Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, при этом подсчитал, что занятость в российском малом бизнесе в строительстве составляет около 22%, что меньше, чем в среднем по другим отраслям. «По России доля занятых в малом бизнесе составляет примерно 27%. Доля малого бизнеса в ВВП страны — около 21%. При этом доля малого бизнеса в ВВП за рубежом доходит до 60%, а доля занятых — вплоть до 80%»,— приводит данные эксперт.

Малый бизнес в строительной отрасли представлен в производстве подрядных работ и ряде производств стройматериалов и разнообразных комплектующих изделий для строительства.

«Исторически строительство в России базировалось на крупных индустриальных предприятиях. С развитием экономики в постсоциалистическую эпоху начал формироваться слой малых предприятий, услуги которых стали востребованы не только в сфере обслуживания. Хотя о развитии малого бизнеса много говорится, и государство стремится расширить его долю в экономике страны, далеко не однозначно, что это возможно и стоит делать опережающими темпами. Это связано прежде всего с тем, что малому бизнесу гораздо сложнее получить финансирование, поскольку оно построено на залоговом, а не на проектном принципе. Чтобы получить кредит, необходимо внести залог, а с этим у малого бизнеса дела обстоят не лучшим образом. Поэтому об увеличении доли малого бизнеса в экономике РФ можно будет говорить только после смены базового принципа кредитования экономики»,— рассуждает господин Преображенский.

Вячеслав Андрюшкин, советник председателя правления СДМ-банка, с такой оценкой согласен: «Основная часть малого бизнеса в нашей стране сконцентрирована в сфере торговли и услуг: по разным оценкам, количество занятых здесь субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) превышает 60%. Строительная отрасль в общей структуре оборота значительно уступает, однако держится в тройке лидеров или близко к ней».

Правда, господин Андрюшкин оценивает долю малого бизнеса в строительстве еще меньше: по его данным, она не превышает 10%. «Дело в том, что производственный и строительный бизнес — один из самых капиталоемких, здесь достаточно высокий порог входа, который требует серьезных финансовых вложений. Как правило, предприятия МСП занимаются производством стройматериалов, сопутствующих товаров, комплектующих к некоторым видам строительного оборудования и техники. К сожалению, достаточно сильно два года назад по отрасли ударила пандемия, из-за которой замораживались многие проекты и стройки. Простой в производстве и разрыв производственных цепочек закономерно отразились на снижении доходов и не сильно способствовали привлечению в отрасль новых игроков. У данной группы предприятий МСП есть все шансы наращивать обороты. Правда, при условии, что отрасль будет развиваться. Помочь в этом могут программы господдержки МСП, льготы и субсидии, а также формирование комфортной среды для бизнеса»,— полагает господин Андрюшкин.

Алексей Кузнецов, генеральный директор производства деревянных модульных домов Swedhus, считает, что для увеличения доли малого бизнеса в России необходима поддержка государства в части снижения налоговой нагрузки, разработки программ льготного кредитования и предоставления возможностей для обучения и развития предпринимателей.

Владелец строительной компании «Дом Лазовского» Максим Лазовский при этом замечает, что и в строительстве тоже есть ниши, где малый бизнес занимает весомую долю. «Малый бизнес в строительстве составляет более 40% в общем объеме отрасли ИЖС. Хотя что здесь считать малым бизнесом, а что большим? Крупные девелоперы на рынок ИЖС так и не вышли, хотя ПИК и „Самолет“ это анонсировали. А помимо застройщиков коттеджных поселков, на рынке представлено множество мелких подрядных компаний. Не все из них даже ООО имеют, увы. В целом рынок ИЖС пока мало регулируется. Чтобы изменить ситуацию, необходимо создать стандарты строительства, комитет при Минстрое с привлечением экспертов-практиков, уделить внимание развитию инфраструктуры. Пока в нашем сегменте малый бизнес сконцентрирован на индивидуальном строительстве и подрядных работах»,— рассуждает эксперт.

Впрочем, крупный бизнес привлекать небольшие компании не спешит. Андрей Паньков поясняет: «В силу высокой ответственности при строительстве многоквартирных домов вряд ли имеет смысл увеличивать долю малого бизнеса. Малый бизнес пригоден для решения каких-то узкоспециализированных задач с низкими рисками — как в России, так и в мире, за исключением тех стран, где действуют гиперлиберальные нормы». ■