

4. Строительные подрядчики

Литература:

- Э. Р. Йескомб, Принципы проектного финансирования – Москва: Вершина, 2008, Глава 4
- M. bariletti, J. Hoskins, Request for Comment: Global Project Finance Methodology – Construction Phase, 2013

4.1. Определение и роль строительного подрядчика

Строительные подрядчики – это организации, которые осуществляют строительство проекта. Часто они действуют по договору проектирования, поставок и строительства (Engineering Procurement and Construction – EPC), условия которого гарантируют фиксированную цену, включают спецификации и график строительства и условия ввода в эксплуатацию. Заимодавцы предпочитают контракты «под ключ» потому что это дает им одного ответственного за всех субподрядчиков и действия. Иногда, однако, два отдельных контракта с двумя аффилированными сторонами используются для установления договоренностей по строительству:

- контракт на установку, монтаж и ввод в эксплуатацию;
- контракт на поставку оборудования.

4.2. Влияние подрядчика на риски проекта

При оценке рисков проекта рейтинговыми агентствами строительной и эксплуатационной фазе присваиваются рейтинги, на основе которых с учетом возможных корректировок выводится итоговый рейтинг проекта. На стадии строительства на профиль кредитного риска существенно влияет качество строительного подрядчика, его способность к эффективному менеджменту технологических и строительных рисков и рисков проектирования.

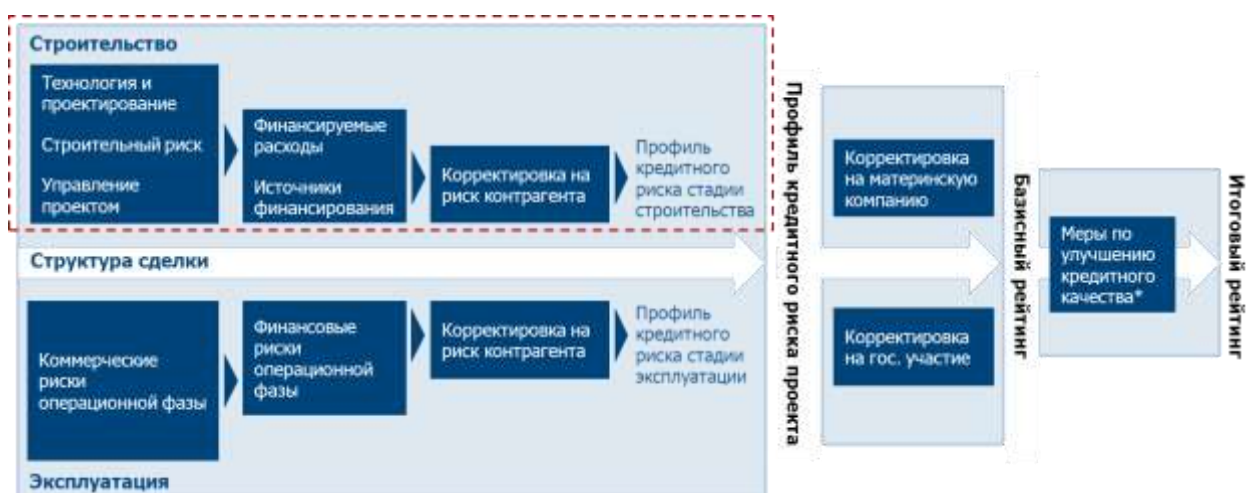


Рисунок 4.2.1 Алгоритм присвоения рейтинга проекту на основе фаз реализации

4.3. Международный опыт участия строительных подрядчиков в проектах

Как правило, контракт со строительным подрядчиком должен содержать как минимум следующие основные пункты:

1. Спецификация работ
2. Стандарты качества
3. Механизм оплаты услуг подрядчика
4. График выполнения работ
5. Ограничения ответственности подрядчика
6. Описание последствий событий “Force majeure”

Как правило, в соответствии с лучшей международной практикой, заключаются контракты с фиксированной ценой, отвечающие требованиям FIDIC BLUE или SILVER BOOK. Дополнительными требованиями являются:

- обеспечение «банкуемости», т.е. обеспечение необходимого гарантийного покрытия (гарантии исполнения обязательств, покрытия убытков, гарантия цены);
- готовность к заключению соглашений (EPC-контракт) в английском праве.

Европейские компании	Американские (японские) компании
<p><u>Основной актив:</u> Генподрядная строительная организация с собственными строительными мощностями, способными обеспечить строительство объекта полностью или с незначительным привлечением субподрядчиков</p>	<p><u>Основной актив:</u> Крупная инжиниринговая компания, не нуждающаяся в привлечении сторонних компаний для проектирования объекта</p>
<p><u>Субподряд:</u> <u>Инжиниринг:</u> весь или часть передается на субподряд</p>	<p><u>Субподряд:</u> <u>Строительство:</u> множество небольших субподрядчиков</p>

Рисунок 4.3.1 Модели участия строительных подрядчиков в мировой практике

Участие в большом количестве концессионных и ГЧП-проектов, вынуждает крупных игроков строительного рынка создавать самостоятельные структурные подразделения, занимающиеся исключительно этими проектами.

Концессионная деятельность компании в идеале должна выделяться в отдельное направление бизнеса и стоять обособленно от строительного или инжинирингового подразделений (даже в том случае, если концессионная деятельность составляет незначительную часть от общего оборота компании).

Структура концессионного подразделения во многом зависит от выбранного компанией центра извлечения прибыли.

Структура 1	Структура 2	Структура 3
Компания выступает, главным образом, как строительная организация, извлекая основную прибыль на стадии строительства. Минимальный уровень участия в SPV (1-2%) для оперативного отслеживания ситуации и вхождения в СД SPV.	Концессионное подразделение – основной центр прибыли, существует независимо от остальных подразделений. Максимально возможный уровень для оперативного контроля и деятельного участия в проекте.	Самостоятельное финансирование проекта (бездолговое). Данная стратегия обеспечивает большой контроль над реализацией проекта на всех фазах и позволяет четко прогнозировать объем затрат.

Таблица 4.3.1 Возможные структуры концессионного подразделения

4.4. Особенности участия строительных подрядчиков в проектах в России

В России (в отличие от зарубежной практики) процесс проектирования отделен от строительства объекта, что приводит к определенным затруднениям на стадии реализации.

Объединение проектирования и строительства может привести к значительной экономии времени и средств, которые сегодня компаниям приходится тратить на «доработку» проектной документации уже на этапе строительства после получения ее от государственного заказчика.

Аналогичные транзакционные издержки существуют и при переходе от этапа строительства к этапу эксплуатации.

Трансформация госконтрактов в контракты типа Design-Build-Operate помимо экономии могли бы привести к повышению ответственности подрядной организации на всех этапах реализации проекта.

С учетом распространенной до настоящего момента практики разделения проектирования и строительства, участия компаний в проектах в основном через госзаказ, а также потенциально низкой маржинальности эксплуатационного бизнеса по сравнению со

строительным – отсутствие как такового желания проектных и строительных организаций двигаться в сторону ЕРСМ.



Рисунок 4.4.1 Возможная эволюция роли строительных подрядчиков в России

Тем не менее, создание эксплуатационного подразделения, с фокусом на концессионные/ГЧП проекты, открывает возможность активного участия в быстро развивающемся секторе ГЧП и получение нового стабильного бизнеса на длительном отрезке времени.

При этом (как видно из мирового опыта – Strabag, Hochtief, Vinci и пр.) концессионная деятельность компании выделяется в отдельное направление бизнеса и стоит обособленно от строительного или инженерного подразделений. Дополнительная маржинальность появляется за счет вхождения ЕРС в капитал SPV.