

Представители крупных российских компаний, строящих объекты для энергетики, рассказали корреспонденту «ЭПР» о ситуации на рынке, где они работают.

– В условиях экономических затруднений многие энергетические компании сообщают о корректировках своих инвестиционных программ. Насколько этот фактор отразился на планах вашей компании?



Леонид Делов, генеральный директор ООО «НСК Энергетик»: Естественно, текущая экономическая ситуация оказывает влияние на перспективы нашей компании. Обостряется конкуренция, и мы пытаемся сохранить

объемы сотрудничества с нашими традиционными заказчиками – дочерними компаниями ОАО «Россети». Кроме того, около двух лет назад нами было принято, на мой взгляд, очень важное решение: взять курс на диверсификацию как по заказчикам, так и по видам деятельности. За это время у нашей компании пул заказчиков в электросетевом строительстве значительно возрос, а к нашим компетенциям добавилось строительство автодорог.

Алексей Горячев, генеральный директор группы компаний «Меридиан»: Действительно, в этом году многие наши ключевые заказчики сократили инвестпрограммы до «прожиточного минимума», который



позволит лишь закрыть накопленные обязательства по присоединению, а проекты развития заморозили. В этих условиях единственным выходом для группы компаний «Меридиан» является увеличение пула заказчиков, чтобы нарастить портфель заказов до требуемого уровня. Таким образом, помимо географического расширения среды электросетевых компаний, мы вышли на рынок строительства сетей связи и переустройства ЛЭП для компаний автодорожной отрасли.



Сергей Сазонов, председатель совета директоров ОАО «Объединенная Энергостроительная Корпорация»: ОЭК с момента своего создания ориентировалась практически исключительно на рынок энергетического строительства. С 2006 года, когда наша компания начала работы, рынок строительства энергетических объектов развивался достаточно динамично. Это позволило нам нарастить объемы строительно-монтажных работ с 1,2 миллиарда рублей в 2006 году до 9 миллиардов рублей к 2010 году и далее поддерживать его на уровне 10 миллиардов рублей в год.

Нельзя сказать, что ситуация на рынке в эти годы была спокойной. Мы корректировали свои программы в зависимости от объема инвестиций компаний-заказчиков. В первые годы основной объем наших работ был сосредоточен на объектах тепловой генерации и строительстве подстанций. Однако в связи с кризисом 2008-2009 годов

Желание строить

и резким сокращением инвестиций мы вынуждены были прекратить работу на объектах тепловой генерации.

Андрей Тищенко, генеральный директор АО «ЭССП»: В условиях экономических затруднений АО «ЭССП» инвестирует, главным образом, в развитие антикризисных технических решений для снижения себестоимости строительства и эксплуатации ВЛ, а также в разработку новых изделий и технологий. Среди инноваций, которые мы предлагаем в условиях кризиса, нужно особо выделить следующие: разработка высокотемпературных проводов для больших переходов ВЛ, которые легче обычных и пропускают большую удельную мощность; натяжная и поддерживающая арматура спирального типа для больших переходов ВЛ и линий связи, которая имеет наибольшее разрывное усилие более 90 тонн (увеличение пролетов на 25-50 процентов); система мониторинга параметров ВЛ для повышения пропускной способности линий; технологии ремонта ВЛ без замены строительных частей и отключения линий (усиление металлоконструкций посредством специальных составов на основе металлической сетки и полимеров); специальное полимерное покрытие проводов, имеющее увеличенное теплоотдающее свойство для снижения перегрева традиционного провода и позволяющее повысить пропускную способность уже эксплуатируемой ВЛ.



Сергей Костин, заместитель директора по маркетингу и продажам АО «ЭСК СОЮЗ» (входит в Холдинг СОЮЗ): В связи с тем, что до последнего времени основным направлением бизнеса дивизиона «Генерация» Холдинга СОЮЗ было участие в реализации энергетических проектов в рамках инвестпрограмм по ДПМ, нам в настоящее время пришлось скорректировать модель нашего бизнеса.



Еще в прошлом году мы стали свидетелями снижения объемов строительства новых мощностей в связи с завершением реализации большей части инвестпрограмм по ДПМ. В связи с этим нами было принято решение «демпфировать» такое снижение межотраслевой диверсификацией, участвуем в проектах по замещению выбывающих мощностей и более активному вхождению в проекты распределенной генерации.

Мы понимаем и возросший уровень конкуренции на рынке ЕРС-подрядчиков и сегодня готовы бороться за любые объекты, искать новые рынки и новых партнеров, а также предлагать заказчикам различные схемы реализации проектов, в том числе с экспортным или проектным финансированием. В связи с этим мы сегодня интенсивно выстраиваем сотрудничество с несколькими китайскими компаниями, в том числе и с производителями энергетического оборудования, которые позволят нам, как мы надеемся, получить ряд конкурентных преимуществ на отечественном рынке ЕРС-подряда.

Все вышеперечисленное позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее. Ведь, по нашему мнению, кризис – это не только переходное состояние и возникающие трудности, но и возможность проверки нашего бизнеса на «зрелость», а также новые «окна» возможностей.

– Какие направления строительства и проектирования энергообъектов выглядят наиболее перспективными для вашей компании?

Л. Д.: Для нас практически любой объект в рамках нашей профильной деятельности, независимо от его сложности, является перспективным и, самое главное, посильным. Тем более что уровень компетенции наших технических специалистов достаточно высок. Мы, в свою очередь, стараемся беречь наши кадры. В этом мы видим наше конкурентное преимущество.

Задача нашего бизнеса, как и любого другого, – приносить доход акционерам. В связи с этим мы очень тщательно отслеживаем ситуацию на рынке и при любой возможности вступаем в переговоры с потенциальными заказчиками. Если говорить о конкретном примере, то нас очень интересует энергетическое строительство в рамках газпромовского проекта «Сила Сибири», за развитием которого мы внимательно наблюдаем. Кроме того, мы активно принимаем участие в конкурсных процедурах, проводимых такими частными компаниями, как ПАО «ГМК «Норильский Никель» или ПАО «Уралкалий».

А. Г.: Наша компания имеет компетенцию в комплексном строительстве и реконструкции объектов электроэнергетики в классе напряжения от 110 кВ, а также объектов и линий связи. В зоне наших интересов – распределительные и магистральные электросети, где самыми значимыми игроками являются «Россети», включая ФСК ЕЭС, а также некоторые крупные застройщики и предприятия военно-промышленного комплекса, которые занимаются строительством источников питания, например «Уралвагонзавод». Ведь, помимо объектов генерации, им необходимо строить схему выдачи мощности, то есть ГПП (главные понижающие подстанции) и сети, что является нашим профилем. У нас уже был опыт подобных проектов. Последний из них был реализован в городе Красавино Вологодской области, когда мы строили схему выдачи мощности для вновь сооруженной ТЭЦ.

С. С.: Основную долю в портфеле заказов ОАО «ОЭК» в 2009-2013 годах составляли объекты строительства гидрогенерации и атомных электростанций. Корпорация восстанавливала Саяно-Шушенскую ГЭС после аварии 2009 года, ввела в действие береговой водосброс Саяно-Шушенской ГЭС, сделала основные строительные работы на плотине Богучанской ГЭС, участвовала в строительстве и реконструкции Бурейской ГЭС, Зейской ГЭС, Нижне-Бурейской ГЭС и Загорской ГАЭС-2. С вводом крупных ГЭС, строительство которых было начато еще в 1970-80-е годы, рынок гидроэнергетического строительства также резко сократился. Это привело к тому, что начиная с 2013 года 90 процентов выручки корпорации приходится на объекты атомной энергетики.

ОАО «ОЭК» принимало участие в строительстве Калининской АЭС (в 2011 году состоялся успешный пуск энергоблока №4),

Балтийской АЭС (строительство приостановлено), а в настоящее время основными объектами являются Ростовская АЭС и Нововоронежская АЭС-2.

А. Т.: АО «Электросетьстройпроект» с самого начала своего существования взяло курс на самое тесное сотрудничество с заинтересованными в нашей продукции предприятиями и энергокомпаниями. Эта политика принесла и продолжает приносить свои плоды. Конечно, мы ощущаем снижение спроса на наши основные изделия – выпускаемую компанией спиральную арматуру. Однако системная заинтересованность заказчиков в своевременном проведении диагностических работ, выявлении и прогнозировании возможных неисправностей на ВЛ поддерживает спрос на наши услуги.

Как следствие, после принятия предлагаемого нами комплекса мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций энергетические компании имеют повышение надежности объектов в целом, и это является одним из приоритетных направлений работы АО «ЭССП» на сегодняшний день. Ярким примером такого сотрудничества стала многолетняя деловая связь с ОАО «Тюменьэнерго», где после реализации комплекса предложенных нами технических решений аварийность на ряде воздушных линий была снижена в несколько раз. Достигнута устойчивая тенденция к снижению повреждений проводов и грозотросов по причине вибрационного износа, что позволило перевести проблему из плоскости авральных ремонтов в плоскость планового техобслуживания.

Следует отметить, что методы и технологии, разработанные и внедряемые АО «ЭССП», способны снизить капиталовложения при возведении энергообъектов на 10-20 процентов по сравнению с традиционными технологиями и методами строительства по типовым проектам.

С. К.: По нашему мнению, и это подтверждает практика, в настоящее время к наиболее перспективным направлениям развития нашего бизнеса мы относим участие в проектах по модернизации оборудования, реконструкции и расширению электростанций России. Одно из перспективных направлений нашей деятельности – это участие в зарубежных энергетических проектах. В связи с этим мы активно выходим, и довольно успешно, на рынки наших стран-соседей (Казахстан, Монголия, Белоруссия и др.).

В качестве примера я бы хотел привести наше участие в проекте расширения ТЭЦ-4 монгольской столицы Улан-Батора. В этом проекте мы, совместно с такими компаниями, как ЗАО «УТЗ» и ЗАО «РОТЕК», успешно реализовали в условиях действующего производства строительство нового блока мощностью 120 МВт. В наши обязанности входило выполнение функций генпроектировщика, а также основного подрядчика по выполнению строительно-монтажных и пусконаладочных работ по установке новой паровой турбины. Хочу отметить, что успешно выполненная в крайне сжатые сроки работа наших компаний была высоко отмечена правительствами России и Монголии.

– Какие задачи ставят перед вами заказчики? Как вы решаете задачу снижения себестоимости строительства, модернизации энергообъектов, особенно актуальную в сегодняшних условиях?

ЕСТЬ. БЫЛИ БЫ ДЕНЬГИ

Л. Д.: В вашем вопросе уже частично присутствует ответ. Любой заказчик стремится построить объект с максимальной экономией ресурсов и чтобы он выдавал положительный экономический эффект в возможный короткий срок. На решение именно этих задач и направлены наши усилия. Основных направлений по снижению себестоимости строительства два: принятие оптимальных технических решений на этапе проектирования, то есть применение соответствующих материалов, оборудования с учетом импортозамещения, и применение технологий, позволяющих экономить трудозатраты и энергоресурсы. К примеру, мы широко применяем средства малой механизации, у нас достаточно высокая оснащенность разнообразным электрическим и пневматическим ручным инструментом, закуплены современные геодезические приборы и используется самое передовое программное обеспечение на всех этапах реализации проектов.

А. Г.: Основные задачи на встрече с крупнейшими подрядными организациями 10 февраля 2015 года поставил глава «Россетей» Олег Бударгин. Он отметил необходимость сокращения издержек при строительстве и реконструкции энергообъектов. Как выход из ситуации предлагалось сконцентрироваться на импортозамещении закупаемого оборудования, стоимость которого в контракте на строительство составляет 60-70 процентов. Реализуя данный тезис, мы смогли в этом году удешевить стоимость строительства подстанции 110 кВ в Санкт-Петербурге на 20 процентов путем замены импортного оборудования на отечественное.

С. С.: В 2015 году намечен ввод первого блока Нововоронежской АЭС-2. Для нас это знаковое событие, так как наша компания выполнила основной объем строительно-монтажных работ на этом объекте. Совместно со специалистами «Атомэнергопроект» нами разработаны и внедрены промышленные технологии строительства, которые позволили значительно сократить сроки и повысить качество работ.

А. Т.: Более чем двадцатилетний опыт работы АО «ЭССП» в сфере строительства ВОЛС и ВЛ и производства оборудования для объектов электроэнергетики, а также научно-исследовательская деятельность нашей компании на основе собственных инвестиций позволяют нам предлагать заказчикам целый спектр технических решений самого высокого уровня и с гарантией качества выполненных работ. Основная задача, над которой мы работаем совместно с заказчиками, – это поиск такого комплексного технического решения, которое потребует минимальных затрат на ремонты и на устранение обнаруженных дефектов ВЛ. Своевременное обнаружение дефектов и выполнение локальных ремонтов оборудования, вместо их тотальной реконструкции, являются наиболее целесообразной задачей в рамках ограничения финансовых и технологических ресурсов.

В настоящее время в рамках взаимодействия между АО «ЭССП» и филиалами ОАО «ФСК ЕЭС» – МЭС Центра и МЭС Урала мы проводим работы по оценке технического состояния ВЛ 220 кВ, выработавших свой ресурс, для разработки технических решений по восстановлению их несущей способности.

С.К. Отсутствие на рынке доступных схем финансирования энергетических проектов ставит перед нами вполне определенную задачу – инжиниринг и одновременное привлечение финансирования заказчика. Нашими специалистами проработаны различные варианты привлечения финансирования как от западных, так и от восточных банков. Учитывая текущую политическую ситуацию, наиболее актуальным нам сейчас представляется привлечение финансирования от китайских партнеров. С начала текущего года между нашей компанией и китайскими PowerChina и ShanghaiElectric заключен ряд соглашений о совместном участии в энергетических проектах на рынке РФ, одним из наиболее важных пунктов этих соглашений являются условия по привлечению китайского финансирования.

В условиях растущей инфляции основной задачей является не снижение себестоимости, а замедление ее стремительного роста. Одним из факторов, который позволит нам выполнить такую задачу, является привлечение ресурсов КНР для реализации проектов. В частности, это – использование оборудования ShanghaiElectric и строительных возможностей PowerChina.

В нашей компании сформирован сильный проектный блок из проектных институтов, впитавших в себя традиции советской энергетической школы. В то же время эти институты работают сегодня на самом современном оборудовании для 3D проектирования и используют современный технологический опыт западных партнеров холдинга. Усиленный проектный блок внутри холдинга – это неоспоримое преимущество для скорейшего внедрения новых мировых технологий.

Вместе с тем, принцип непрерывного авторского надзора на площадке строительства позволяет находить быстрые технологические решения и тем самым не замедлять срок строительства в случае возникновения неожиданных обстоятельств.

– Каким стал для вашей компании 2014 год и каковы планы на год текущий? Какие проблемы, с которыми сталкиваются сегодня российские энергостроители, особенно беспокоят вашу компанию?

Л. Д.: Что касается правового поля, то у нас, как и у любого другого игрока на рынке, есть свои мысли на этот счет. Мы делимся своими соображениями с представителями общественно-политических движений на различных профессиональных форумах.

Одним из важнейших и злободневных вопросов является доступ к кредитным ресурсам. В то же время заказчики все чаще стали требовать от подрядчиков начинать строительство без авансов. И я уже не говорю о том, что процентная ставка по кредитам существенно возросла. Тревожный сигнал – то, что банки стали как огня бояться кредитовать строительные организации. Чтобы получить кредит или банковскую гарантию, компания вроде нашей должна вывернуться наизнанку. В этих условиях под угрозу попадает исполнение контрак-

та, а значит, под вопросом и дальнейшая судьба нашего бизнеса.

Политика импортозамещения выявила и еще одну проблему: оказалось, что российский рынок комплектующих материалов, необходимых для завершения полного цикла производства оборудования, по некоторым оценкам, на 70 процентов не способен закрыть потребности российских производителей конечного продукта. В связи с этим наши заводы вынуждены производить закупку комплектующих за рубежом. Полагаю, что государственные чиновники уже в курсе этой проблемы и принимают необходимые меры для развития конкурентоспособного производства.

Наиболее значимым событием 2014 года считаем проведенную диверсификацию бизнеса и выход на новых заказчиков. Мы успешно отработали и завершили проекты по строительству ВЛ 220 кВ «Астрахань – Рассвет» и вводу мощности на ПС 500 кВ «Енисей». В 2015 году планируем продолжить расширение круга заказчиков и пополнение портфеля новыми проектами.

А. Г.: Мы очень успешно прошли 2014 год, и хоть закончили его с некоторым снижением выручки относительно 2013 года, но смогли получить сопоставимую в абсолютных показателях чистую прибыль.

Группой компаний «Меридиан» реализован уникальный проект в Тюмени, где

построена первая в регионе кабельно-воздушная линия 110 кВ из сшитого полиэтилена и композитного провода.

О ж и д а н и я
от 2015 года
с м е ш а н н ы е .
Контракты есть,

желание строить – огромное! Однако одним из ключевых вопросов сегодня является финансирование. В текущей тяжелой экономической ситуации в стране и в отрасли мы столкнулись с очень настороженной кредитной политикой банков, тенденцией к отсутствию авансирования и одновременным увеличением сроков выплат за выполненную работу от заказчиков. В итоге возникает кассовый разрыв, который подрядчику нужно перекрыть за счет собственных оборотных средств. Это достаточно сложно, так как у большей строительной компании все свободные деньги вложены в «незавершенку», но мы стараемся найти выход в каждой конкретной ситуации.

С. С.: К сожалению, корректировка инвестиционной программы ГК «Росатом» предусматривает перенос вводов на Курской и Смоленской АЭС, а значит, и запланированного разворота работ в 2015-2016 годах на этих объектах не будет. Конечно, это не стало для нас сюрпризом. Руководство ясно осознает неустойчивость положения компании, практически полностью ориентированной на одного заказчика. Задачу диверсификации портфеля заказов мы поставили перед собой не вчера. В январе 2015 года мы приступили к работам по строительству космодрома «Восточный». На разной стадии проработки проекты строительства крупных объектов в таких отраслях, как нефтехимия и производство удобрений, транспортное строительство и строительство объектов ЖКХ, большой проект по жилищному строительству.

Есть в проработке и объекты энергетики, однако ясно, что в ближайшие годы их доля в общем портфеле заказов будет только снижаться. Конечно, нам, как профессионалам в области энергетики, хотелось бы, чтобы развитие в нашей отрасли шло только по нарастающей, но реальная обстановка диктует необходимость кардинальной смены направления развития.

А. Т.: На протяжении многих лет АО «ЭССП» успешно занимается разработкой и производством спиральной арматуры – арматуры особого вида, со своими на сегодняшний день уже хорошо известными достоинствами. Номенклатура выпускаемых изделий насчитывает более пятидесяти типов, каждый из которых имеет свое назначение. Конструкции запатентованы и являются интеллектуальной собственностью АО «ЭССП».

В настоящее время в России, Китае и ряде других стран существуют предприятия, выпускающие спиральную арматуру для подвески проводов, тросов и кабелей связи, которые визуально копируют конструкции спиральных зажимов разработки АО «ЭССП». Однако, создавая эти копии, данные «производители» не учитывают всю гамму технических особенностей изделий, из-за чего надежность энергообъектов подвергается существенному риску.

Несанкционированная подмена оборудования на стадии выполнения проектных или строительно-монтажных работ, а также слепое копирование продукции АО «ЭССП» другими компаниями не гарантируют работоспособности таких подделок. Скорее наоборот – это приводит к преждевременному износу и повреждению элементов ВЛ и, как следствие, возникновению аварийных ситуаций. Очень хотелось бы, чтобы контроль за формированием и исполнением заказов на поставки арматуры и комплектующих на энергообъекты был усилен.

С. К.: По итогом 2014 года мы завершили проект расширения ТЭЦ-4 в Улан-Баторе с установкой турбоагрегата Т-120/130-130-8, пустили в эксплуатацию ПГУ-надстройку 370 МВт на Новогорьковской ТЭЦ и начали работу по возведению двух угольных котельных в Республике Тыва мощностью 70 МВт. В 2015 году планируем начать работы по строительству Затонской ПГУ ТЭЦ, осуществить поставку турбогенератора для НЛМК и, конечно же, развить наши проекты с китайскими партнерами – это строительство Уссурийской ТЭЦ и поставка оборудования силового острова для Амурской ТЭЦ.

Основная проблема заключается в том, что принятие решений энергокомпаниями по новому строительству будет отложено до прохождения пика неопределенностей в экономике. Ведь сегодня резко возросшая стоимость зарубежного оборудования и заемных средств приводят к отрицательной окупаемости большинства инвестпроектов.

По текущим проектам наши заказчики поставлены перед одинаково плохим выбором – замораживать и/или растягивать начатые проекты или же пересматривать контракты. Для инжиниринговых компаний оба эти варианта также не помогают выживанию в кризисных условиях. Однако рынок промышленных заказчиков-экспортеров, которые только выиграли от ослабления рубля, сохранится и останется рабочей нишей для инжиниринговых компаний.