

Интервью

с

Михаилом Полонским

Президент ЗАО «ПРОМСТРОЙ ГРУП»



Г-н Полонский, прежде всего, разрешите поздравить Вас с тем, что Компания удвоила свои доходы в период между 2011 и 2012 годами, достигнув ещё более высокого уровня по сравнению с 2009 годом, когда проект ВСТО был основным. Похоже, что после двухлетнего спада тяжёлые времена остались для Промстрой Групп позади. С какими проблемами столкнулась Компания и какие возможности открылись после проекта ВСТО? Чем Вы объясняете нынешний успех Компании?

В период между 2011 и 2012 годами Промстрой Групп выполнило в срок или досрочно все запланированные работы и обязательства по вводу объектов. Однако прибыль была немного меньше прогнозируемой, хотя наши доходы почти удвоились по сравнению с прошлым годом. Поэтому в целом мы удовлетворены прошлогодними результатами.

Ещё одной хорошей новостью стало то, что Компания выполнила обязательства по договору, согласно которому был приобретён крупный пакет акций у

финансовых инвесторов. Это означает, что на сегодняшний день более 75% компании принадлежит ее менеджменту.

Одним из достижений стало завершение третьей очереди Южно-Балыкского ГПК для Сибура.

Мы начали и за один сезон завершили (на 6 месяцев раньше запланированного срока) строительство нефтепровода в обход города Пенза для Транснефти и провели гидравлические испытания при температуре около минус 20 градусов Цельсия в конце декабря 2012.

Также, мы ввели в эксплуатацию крупный газоперерабатывающий комплекс для ТНК-ВР в Оренбургской области – Покровскую УКПГ. Эта установка является одним из крупнейших строительных объектов ТНК-ВР за последние пять лет.

Выполнили основные объемы работ по монтажу металлоконструкций и технологических трубопроводов, КИП, ЭО на установке по производству бутадиенстирольных термоэластопластов

мощностью 50000 тонн в год, заказчиком которого является ОАО «ВоронежСинтезКаучук» (дочернее предприятие Сибура), что позволяет уверенно говорить о вводе объекта в первом квартале 2013 года.

В марте 2012 года было образовано ООО «Промстрой Инжиниринг». Как это недавно созданное дочернее предприятие дополняет Группу?

Вначале мы хотели приобрести уже существующий бизнес, преобразованный из одного из советских проектных институтов, но после длительного и безуспешного поиска создали 100% дочернее предприятие – ООО «Промстрой Инжиниринг».

В задачи Промстрой Инжиниринга входит разработка рабочей и технологической документации собственными силами, value engineering, управление инженерными изысканиями и проектированием в ЕРС проектах и т. д. У нас амбициозные планы относительно развития проектных компетенций.

В действительности, Промстрой Инжиниринг близок к созданию совместного предприятия с известной американской компанией с целью выполнения проектных работ в области добычи и транспорта нефти и газа.

Более того, в настоящее время мы определили список гипотетических партнеров из числа зарубежных компаний с целью создания совместного предприятия для выполнения проектных работ в области переработки нефти и газа.

Мы заинтересованы в получении западных технологий, а наши партнеры в выходе на российский рынок.

В своём интервью в 2010 году Вы отметили, что ожидаете выход Китая и США на российский рынок. Произошло ли это, и вносят ли эти страны какой-либо вклад в процесс модернизации отрасли?

К сожалению или к счастью для нас, я не могу привести значительное количество удачных примеров после 2010 года.

Иностранным компаниям трудно интегрироваться в российский рынок. Строительство в России по-прежнему осуществляется традиционным способом.

Одной из главных проблем отрасли является отсутствие спроса на эффективность инвестиций. Обычно процесс планирования и управления капиталовложениями осуществляется отдельными контрактами на проектирование, комплектацию и строительство.

В рыночных условиях цена строительства крупного промышленного объекта «под ключ» определяется как сумма рисков заказчика и подрядчика. Таким образом, цена является оптимальной только при использовании ЕРС контракта. С нашей точки зрения, в ближайшем будущем количество проектов выполняемых ЕРС подрядчиками будет расти, а значит, будет расти и ниша для западных компаний. Если есть аппетит к рискам, то работы в России непочатый край.

Во время нашего интервью в 2010 году Вы рассказали о своём желании вывести Промстрой на международный рынок. Вы полагали, что Компания готова

конкурировать с иностранными игроками. Одним из целевых ориентиров стратегии Промстрой стало получение Компанией статуса подрядчика национальной нефтяной компании Саудовской Аравии Saudi Aramco в 2012 году. Считаете ли Вы тенденцией то, что российские компании стремятся участвовать в проектах за рубежом?

Несмотря на то, что российская промышленность пребывала в полном беспорядке последние 20 лет, некоторые подрядчики обладают достаточной квалификацией для участия в проектах на Ближнем Востоке и Африке. Однако в связи с достаточной загрузкой на внутреннем рынке у российских компаний нет ни желания, ни возможностей для выхода на иностранные рынки.

Относительно СП в Саудовской Аравии. Оно было создано ещё в феврале 2011 года. В прошлом году мы были квалифицированы Сауди Арамко на строительство on shore трубопроводов.

До сих пор мы получаем предложения об участии в конкурсах, однако в СП нам принадлежит только 50%, другая половина принадлежит саудовским партнерам, с которыми дела идут не просто. Вот поэтому мы никак не можем приступить к практической реализации проектов.

Расскажите о зарубежной стратегии Компании, начиная с 2012 года.

В ближайшем будущем мы будем сосредоточены исключительно на рынках России, Белоруссии и Казахстана. На данных территориях мы имеем активы и прогнозируем большие объёмы работ в следующих секторах: нефтегазовом, металлургическом,

нефтеперерабатывающем, энергетическом и инфраструктурном.

Что касается сотрудничества с западными компаниями, мы открыты для сотрудничества и согласны оказывать им содействие для выхода на этот большой рынок.

Ввиду отрицательного опыта, отношения между западными и российскими компаниями были в высшей степени холодными.

Однако нам нужны западные партнеры, желающие брать подрядные риски в России, но эта дорога в два конца и мы и партнеры должны пройти каждый свою часть пути.

В чём состоит конкурентное преимущество западных партнёров, предлагающих эффективность и одновременно повышающих цены?

Цены выше, но по сравнению с чем? Существует два подхода к формированию цены проекта. Первый – это проект, реализованный традиционным способом, второй - это в той или иной форме EPC контракт. Традиционный подход кажется вначале дешевле, но фактическая цена строительства в два или даже в три раза выше, чем в случае осуществления проекта на основе EPC контракта, где подрядчик несёт проектные риски, связанные с несоблюдением графика, а также бюджетные риски при условии фиксированной цены.

Всем известны примеры таких строек, когда срок строительства объекта составлял 9 месяцев, а в результате требовалось 27 месяцев.

Учитывая вышесказанное, иногда дешевле оказывается заплатить более высокую цену:

Промстрой или любой другой серьёзный подрядчик предоставляет банковскую гарантию на исполнение своих обязательств по срокам, стоимости и качеству строительства объекта.

Каждый проект строительства характеризуется некоторой неопределённостью, однако мы надеемся, что в будущем российские заказчики станут более осторожными и будут стремиться избегать рисков. Наша цель минимизировать риски, используя наш опыт, людские ресурсы, технику, банковские гарантии и другие преимущества.

Что делает Промстрой Групп наилучшим партнёром? Что отличает Компанию от других участников рынка?

Это вопрос доверия, которое Компания выстраивала долгие годы. Многие работники Промстрой Групп работают вместе на протяжении тридцати лет, и за всё это время у нас не было ни одного незавершённого проекта – все проекты были успешно реализованы в срок.

Промстрой Групп имеет в своём составе руководителей и специалистов разного возраста, разумно сочетающих лучший советский опыт и современные технологии. В компании создана комфортная неформальная атмосфера для роста талантливой молодежи.

Заглядывая в будущее, какие цели Вы ставите для Промстрой Групп в ближайшие 3-4 года?

К тому времени мы создадим четыре СП с западными партнерами в области проектирования по стратегическим отраслям: нефтегазодобыча и транспорт,

нефтегазохимия и переработка, энергетика, дорожное строительство.

Выручка составит от 40 миллиардов рублей в год. Контракция от 60 миллиардов рублей. Численность от 10 тыс. человек. При этом Промстрой Групп останется некэптивной, независимой, эффективно управляемой, рыночной компанией.

Система управления проектами будет состоять из двух юридических лиц: одно будет управлять строительством линейных объектов, таких как дороги, мосты, нефтегазопроводы и линии электропередач, а другое будет заниматься строительством площадочных сооружений – нефтяных, газовых, энергетических и металлургических.

У нас будет создан учебный центр для воспроизводства квалифицированных инженерно-технических работников и рабочих: сварщиков, монтажников и электриков. Этот процесс уже стартовал в Белоруссии, где более дешёвая рабочая сила. Единый таможенный союз между Белоруссией, Казахстаном и Россией позволяет привлекать иностранных работников для участия в проектах на территории России без иммиграционных осложнений.

Я полагаю, что через три-четыре года такая компания, к удовольствию акционеров, будет стоить хотя бы на 1 доллар дороже 1 миллиарда долларов США.