

УДК 338.270

© Ю. П. Панибратов, д-р экон. наук, профессор

© Р. А. Фалтинский, д-р экон. наук, профессор

© К. А. Конева, магистрант

© К. В. Малинина, д-р экон. наук, профессор

(Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет)

E-mail: carolinakon@mail.ru

© Yu. P. Panibratov, Dr. Sci. Ec., Professor

© R. A. Faltinskiy, Dr. Sci. Ec. Professor

© K. A. Koneva, undergraduate

© K. V. Malinina, Dr. Sci. Ec., Professor

(Saint-Petersburg State University of Architecture
and Civil Engineering)

E-mail: carolinakon@mail.ru

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

ACTIVITIES OF FOREIGN CONSTRUCTION COMPANIES ON THE RUSSIAN MARKET

Проанализирован рынок зарубежных (в первую очередь западноевропейских) строительных организаций. Даны сравнительные характеристики российского и иностранного рынков, обозначены конкурентные преимущества зарубежных строительных компаний. Подробно рассмотрены барьеры, затрудняющие выход иностранных строительных организаций на российский строительный рынок.

Ключевые слова: зарубежная организация, российский рынок, застройщик, комфорт, бизнес-класс.

The paper presents an analysis of foreign (first of all Western European) construction organizations' market. Comparative characteristics of the Russian and foreign markets are submitted, competitive advantages of foreign real estate development companies are designated. The barriers complicating the entry of foreign construction organizations into the Russian construction market are considered.

Keywords: foreign organization, Russian market, developer, comfort, business class.

Западное — значит, качественное и надежное. Именно такое мнение сложилось у россиян в отношении иностранных товаров и услуг, зарубежной техники, автомобилей и медицинского обеспечения. Но относится ли это к рынку недвижимости? Сегодня в крупнейших городах России работают несколько десятков иностранных застройщиков. Они успешно обосновались на российской почве, строят жилье и коммерческие объекты, однако все еще не могут составить серьезной конкуренции отечественным организациям. По оценкам специалистов иностранные объекты — капля в море российской недвижимости. В большинстве своем это коммерческие площади и жилье бизнес-класса. Однако проекты зарубежных организаций неизменно привлекают внимание покупателей и специалистов рынка. Как и во многих других областях, в недвижимости именно Запад задает тренды.

Российский строительный рынок объемлет значительное количество организаций, которые

различаются не только направлением деятельности, месторасположением или объемами строительства, но и страной производителя. Эффект страны происхождения играет ключевую роль в деятельности многих организаций, так как напрямую влияет на формирование стратегии российского рынка.

Казалось бы, репутация и опыт — основные причины доверять застройщику, а «страна-производитель» мало значит при выборе жилья. Это мнение специалистов рынка недвижимости. Эксперты полагают, что в настоящее время существует довольно обширный выбор способов проверки надежности девелопера [1]. Покупатель имеет право ознакомиться с годовыми отчетами, бухгалтерскими балансами или аудиторским отчетом.

Репутацию застройщиков можно оценить и по тому, как складываются их взаимоотношения с государством. Ключевыми критериями здесь будут длительность присутствия органи-

зации на рынке недвижимости, а также объем выполненных ею работ. Наличие судебных исков — фактор, ставящий крест на репутации. Крайне важны средства и активы, которыми располагает организация, так как они влияют на качество услуг. Играет важную роль и достоверность данных, предоставляемых строительной фирмой.

Крупные иностранные застройщики — такие как YIT, Lemminkäinen, NCC, — пользуются доверием россиян [2]. Иностранные партнеры очень осторожны: перед тем как принять решение об участии в проекте, они привлекают ответственную команду аналитиков и специалистов, которые проверяют все стороны вопроса — в том числе юридическую и финансовую.

Не имея шансов догнать российские строительные организации по объему строительства, иностранные застройщики вынуждены делать ставку на качество. Западный застройщик предоставляет высокий уровень сервиса независимо от класса объекта. Несмотря на это, иностранные партнеры предпочитают работать на уровне бизнес-класса и редко берутся за недвижимость категории «эконом». Основной приток денежных средств иностранцы получают на рынке дорогого и элитного жилья.

Чтобы понять, что заставляет западных партнеров строить здесь элитное жилье, необходимо разобраться в различии видов последнего. Выделяют эконом-, комфорт- и бизнес-класс (или, по-другому, «элитное жилье»).

Квартиры эконом-класса — это стандартные однокомнатные квартиры средней площадью 32–35 м², обычно располагающиеся в многоэтажных домах различных лет постройки, включая современные. Придомовая территория и сам дом не огорожены и не охраняются. Нет подземного паркинга. Как правило, рядом с таким домом нет развитой инфраструктуры. Жилье эконом-класса недорогое, оно позволяет сэкономить на покупке или обслуживании.

Жилье комфорт-класса, как следует из его названия, предполагает повышенную комфортность. Оно располагается в престижных, охраняемых, технически оснащенных домах с замкнутой внутренней инфраструктурой. Такое жилье отличается высокой ценой. В большинстве случаев вблизи есть парковая зона, детская площадка, охраняемая парковка. Охраняется каждый подъезд.

Элитное жилье, или жилье бизнес-класса, в первую очередь предполагает индивидуальную планировку помещения. Комнаты могут иметь неправильную форму. Дом бизнес-класса строится с минимальным количеством несущих стен, чтобы жители могли свободно воплощать свои идеи по ремонту и дизайну квартиры.

Западные застройщики предпочитают строить дома бизнес-класса еще и потому, что такие объекты располагаются близко к центру города, благодаря чему не требуют возведения собственных сетей инфраструктуры. Этого не скажешь об эконом-классе, где приходится возводить все с нуля.

Иностранным игрокам на российском рынке иногда сложнее соблюдать установленные темпы строительства, потому что сроки могут определяться самыми разными факторами — от законодательства до квалификации топ-менеджеров. Немало времени проектировщики уделяют архитектуре зданий и комплексу услуг. На этап проектирования западные партнеры отводят гораздо больше времени, нежели российские организации. Западные архитекторы гораздо глубже прорабатывают предпроектное документирование, затрагивающее сферу безопасности окружающей среды. Они стремятся к тому, чтобы объект грамотно вписывался в общий архитектурный облик города.

Трудности, с которыми сталкиваются западные организации при строительстве объектов, те же, что и у российских застройщиков: это взаимодействие с органами власти, законодательством, нормативами и местными особенностями. Поэтому иностранцам сложно привыкнуть к специфике российского рынка. На утвержденный проект, который реализуется в соответствии с графиком, на Западе может повлиять только серьезный форс-мажор.

Проблемы, с которыми сталкиваются застройщики, — это уровень разобщенности согласовательных органов и коррупция. Сложность представляют и технические регламенты. К примеру, затруднение вызывает требование, чтобы кухня непременно имела окно.

В европейских проектах расчет комнат ведется по числу спален, кухня зачастую представляет собой только зону приготовления пищи, а в квартирах с несколькими спальнями обычно

есть прачечная. Хотя зарубежные организации пытаются внедрить собственные стандарты жилья, европейские квартиры приходится адаптировать под россиян. Несмотря на это, так называемые квартиры-студии, столь распространенные в Европе, постепенно стали неотъемлемой частью проектов российских застройщиков.

В чем же характерная черта квартиры жителя Запада? В основном это кухни-ниши и кухни, которые совмещены с гостиной. Упор сделан на удобство, а не на метраж. Квартиры сдаются «под ключ» с отделкой и мебелью. Особое внимание уделяется инфраструктуре и близлежащей территории.

«Финские» квартиры на российском рынке строит финский концерн YIT. Застройщик предлагает клиентам жилье либо с базовой отделкой под косметический ремонт, либо с отделкой под ключ. При этом покупатели могут создать собственный дизайн-проект: выбрать цвет, отделочные материалы и оборудование. При планировке квартир упор делается на рациональное использование пространства: заранее рассчитывается количество секций кухни, предусматривается место для стиральной машины и встроенных шкафов.

Кроме того, YIT применяет характерный для финнов, но нестандартный для отечественного рынка технический подход: все квартиры застройщика оборудованы принудительной механической вентиляцией, которая создает комфортный микроклимат.

Другая зарубежная организация — шведский концерн NCC — также имеет немало сильных сторон. Основные преимущества NCC перед другими игроками строительного рынка Санкт-Петербурга — репутация надежного застройщика, а также высочайший уровень возводимых объектов, достигаемый благодаря использованию качественных материалов, высококвалифицированному труду и отлаженному контролю на всех этапах работ в соответствии со стандартами ISO серии 9000. Важную роль играет и приоритет экологической безопасности своих работ и проектов. Для достижения данной цели используются максимально экологически чистые материалы и строительные технологии, а сами работы ведутся согласно стандарту ISO 14001. Энергетическая эффективность проектов

NCC обеспечивает минимальные потери тепла, снижая стоимость эксплуатации жилья. Для потребителя высокая энергоэффективность означает меньшие коммунальные платежи и высокий комфорт проживания. Согласно результатам комплексных проверок качества строительства, проводимых на объектах NCC на основании соответствующих договоров компаниями группы «Союз строительных лабораторий и экспертиз» (ООО «СтройТепловидение» и др.), организация NCC является одним из лидеров рынка в данной области [3].

Приживаются на российском рынке и другие скандинавские «фишки»: например, широкие балконы, кладовки в подвальных этажах, сауны в квартирах (впрочем, последние пока большая редкость). Чтобы установить сауну, необходимо тщательно изучить законодательство, так как на сей счет есть масса ограничений. Установка возможна только в монолитных и кирпичных домах, а также при наличии в квартире трехфазного электропитания. Сама конструкция печи должна быть только заводского изготовления и обязательно иметь блок защитного отключения. Кроме того, сауну необходимо оборудовать питательными и распределительными трубопроводами систем дренчерного пожаротушения, которые выглядят как обычные трубы с отверстиями, подсоединенные к водопроводу. В случае пожара через них можно будет быстро подать воду и потушить пламя [4].

Основы конкурентного преимущества зарубежных строительных организаций на российском рынке

Ключевой фактор успеха данных организаций на российском рынке — их обширный опыт работы в Европе. В силу большей конкуренции, в том числе технологической, они вынуждены вести активную исследовательскую деятельность для разработки и внедрения новейших технологических решений и оборудования. Острая конкуренция «катализирует» развитие и применение различных маркетинговых инструментов, позволяющих более эффективно взаимодействовать с потенциальными клиентами. Сложившийся в развитых европейских странах приоритет качества над ценой сформировал отлаженные механизмы контроля качества работ и поставляемых материалов и оборудования.

Большие финансовые возможности, усиленные синергетическим эффектом от диверсифицированных структур таких организаций, позволяют им вести масштабную интернационализацию, в том числе на российском рынке. Санкции напрямую не коснулись северных застройщиков, так как эти компании, будучи шведскими и финскими, могут беспрепятственно привлекать валютные средства, что создает им определенные конкурентные преимущества перед российскими конкурентами. Однако общая нестабильность политической ситуации значительно усложняет процесс долгосрочного прогнозирования, вынуждая «северных застройщиков» занимать выжидающую позицию.

Ключевой фактор успешности скандинавских компаний — географическая близость Санкт-Петербурга. Налаженная сфера логистики, несомненно, делает российский рынок крайне привлекательным.

Помимо перечисленных выше достоинств европейских застройщиков, нельзя не отметить их развитую корпоративную культуру, а также ответственное ведение бизнеса, что вкупе с высочайшим качеством строительства позитивно сказывается на репутации таких организаций.

Барьеры для зарубежных организаций на российском строительном рынке

Основные трудности, с которыми сталкиваются зарубежные строительные организации, можно подразделить на четыре группы: 1) институциональные факторы; 2) взаимодействие с государственными монополиями; 3) предпочтения потребителей; 4) ненадежность поставщиков и субподрядчиков.

Институциональные факторы. Определенным барьером является взаимодействие с государственными органами власти (Комитет по строительству; городская, районная и муниципальная администрации), а также различными службами и другими организациями. В силу своего иностранного происхождения организации, как правило, не допускаются до участия в проектах, осуществляемых в рамках государственно-частного партнерства, и к государственным заказам, что обусловлено не только противодействием государства оттоку капитала за границу, но и несоответствием принципов корпоративной культуры иностранных организаций

сложившейся практике работы российских государственных структур, основанной на личных контактах. Затруднен доступ иностранных организаций, особенно с зарубежным руководством, и к различным конкурсным процедурам, в первую очередь связанным с покупкой земли. Не секрет, что наиболее привлекательные участки, как правило, достаются крупным российским организациям со значительным административным ресурсом.

Взаимодействие с государственными монополиями. Данный фактор представляет собой серьезную помеху для всех игроков строительного рынка Санкт-Петербурга, включая зарубежные организации. Причина тому — монопольная власть компаний, контролирующих городские ресурсы: Ленэнерго (электроэнергия), Водоканал (водоснабжение), ГУП «ТЭК СПб» (тепловые сети).

Для понимания остроты проблемы кратко опишем процесс получения разрешения на строительство, выдаваемого Службой государственного строительного надзора и экспертизы. Строительство может быть начато только в случае покупки (аренды) участка земли, пригодного для возведения жилых зданий согласно генплану. Последний также регламентирует ряд характеристик будущего проекта: этажность, освещенность, площадь застройки и т. д. Проект должен соответствовать техническим условиям, выдаваемым организациями, контролирующими энергетические и водные ресурсы города. Технические условия выдаются после анализа плана проекта строительства и содержат требования к прокладке трубопроводов и кабелей определенных характеристик на определенных территориях. Выполнение всех перечисленных требований является условием подключения объекта к городским сетям, за последующую эксплуатацию которых ответственны перечисленные выше монополисты. При действующей схеме получения разрешения на строительство можно выделить три момента, усложняющих деятельность строительных организаций Санкт-Петербурга, не считая установление монопольно высоких цен на свои услуги:

1. *Недобросовестное выполнение данными организациями своих обязательств.* Так, Ленэнерго активно использовало практику навязывания

собственных услуг по прокладке энергосетей к объектам строительства, однако существенно затягивало исполнение данных работ, что сказывалось на сроках реализации проекта, а также операционных затратах организаций, вынужденных решать сложившуюся проблему в суде и/или собственными силами.

2. *Умышленное усложнение технических условий, не оправданное экономическими и техническими соображениями.*

3. *Фальсификация технических условий для участков земли.* Дело в том, что некоторые участки продаются с уже готовыми техническими условиями, сфальсифицированными в результате сговора с монополистами для повышения стоимости земли. После приобретения такого участка застройщик может столкнуться с ситуацией, когда имевшиеся на момент сделки технические условия признаются ошибочными [5].

Все это существенно усложняет процесс согласования проекта, ведя к удорожанию его себестоимости и конечной цены для потребителей. Например, цена квадратного метра у финского застройщика YIT в Санкт-Петербурге до значительного ослабления рубля была выше, чем в престижных районах крупнейших городов Финляндии, где рабочая сила и материалы в разы дороже российских аналогов [6]. Таким образом, зарубежным организациям, которые решились осваивать российский рынок собственными силами (без партнеров и совместных предприятий), необходимо располагать штатом сотрудников, имеющих соответствующий опыт [7].

Предпочтения потребителей. Европейские строительные организации сталкиваются с проблемами спроса в силу высокой ценовой чувствительности российских граждан, которые во многом могут поступиться качественной отделкой мест общего пользования ради снижения стоимости квадратного метра. Таким образом, акцент на качестве строительных работ значительно сужает рыночный сегмент для данных организаций.

Ненадежность поставщиков и субподрядчиков. Неэффективная работа российских поставщиков и субподрядчиков зачастую приводит к внезапному удорожанию работ на самых последних этапах строительства, превращая перспективные проекты в невыгодные. Кроме того, многие виды продукции, поставляемой

строительным организациям, существенно уступают европейским аналогам в качестве, что вынуждает зарубежных застройщиков тратить значительные ресурсы на поиск и отбор надежных поставщиков и контроль качества предлагаемой ими продукции. Кроме того, использование низкоквалифицированной рабочей силы чревато падением качества и затягиванием сроков субподрядных работ [8]. Данная особенность российских подрядчиков стала причиной появления на российском рынке большого числа зарубежных организаций, специализирующихся на выполнении традиционных субподрядных работ. Впрочем, пока их услуги востребованы лишь при строительстве сложных промышленных или инфраструктурных объектов. Несмотря на общий рост качества продукции поставщиков и работ подрядчиков за последние годы, уровень развитых европейских стран пока еще недостижим для России [9].

Главное преимущество зарубежных застройщиков — следование трендам и тенденциям. Одним из ключевых трендов является экостроительство (дословно «зеленое строительство»), подразумевающее минимальное воздействие на окружающую среду процессов строительства и эксплуатации зданий. Цель такого строительства — снижение уровня потребления материальных и энергетических ресурсов на протяжении всего жизненного цикла здания.

Хотя технологии по строительству «зеленых зданий» постоянно совершенствуются, основная цель данной идеи сводится к сокращению общего влияния застройки на окружающую среду и человеческое здоровье, что достигается за счет эффективного использования энергии, воды и других ресурсов; мер по защите здоровья жителей и повышению эффективности труда работников; сокращения отходов, выбросов и других воздействий на окружающую среду.

Такое жилье стоит недешево, пользуясь популярностью только на Западе, однако все больше организаций на российском рынке внедряют «зеленые технологии» в строительстве своих жилых комплексов. Высочайшие экологические стандарты и энергетическая эффективность были основными конкурентными преимуществами, которые выгодно отличали организацию от других застройщиков города в докризисный период [10].

Выводы и рекомендации

Из всего вышесказанного можно заключить, что западные партнеры все больше внедряются на российский рынок, гарантируя высокое качество, надежность и доступность жилья. Так ли это на самом деле? Свою нишу они заполняют в основном жильем комфорт- и бизнес-классов. Такое жилье стоит недешево, но российские потребители все же готовы сделать свой выбор в пользу зарубежных застройщиков. Западным партнерам приходится сталкиваться с рядом проблем, разрешить которые помогут следующие выводы и рекомендации:

- нынешний кризис является нерегулярным, локальным явлением, вызванным как макроэкономическими, так и геополитическими факторами, что усложняет прогнозируемость его дальнейшего развития [11];

- основной управленческой задачей для строительных компаний в условиях нестабильной экономической ситуации становится не только сохранение конкурентоспособности в текущей рыночной ситуации, но и реализация открывающихся возможностей;

- опыт строительных организаций, успешно переживших прошлый кризис, доказывает целесообразность понижения классов строящегося жилья, уменьшения площади и увеличения количества малометражных квартир, активной маркетинговой деятельности, долгосрочных инвестиций в покупку земельных участков по кризисным ценам [12];

- природа текущего кризиса не позволяет разработать долгосрочную стратегию для компании в рамках одного сценария, из чего следует необходимость рассмотрения различных вариантов изменения внешней среды.

Западные застройщики имеют свои преимущества и недостатки. К первым можно отнести высочайшее качество работ и финансовую устойчивость, ко вторым — трудности взаимодействия с государственными структурами и более высокую, чем у российских конкурентов, степень политических и валютных рисков.

Библиографический список

1. Купить квартиру в новостройке: как проверить надежность застройщиков. URL: <http://realty.rbc.ru/news/577d23fd9a7947a78ce91ab0>

2. Группа компаний NCC // Официальный сайт строительного холдинга NCC. URL: <http://www.nccr.ru/gruppa-kompaniy-ncc/>

3. Доклад министра строительства и ЖКХ РФ Михаила Меня за 2014 год // Министерство строительства России. URL: <http://www.minstroyrf.ru/press/doklad-ministra-stroitelstva-i-zhkhk-rossiyskoy-federatsii-mikhaila-menya-na-itogovom-zasedanii-koll/>

4. Особенности установки сауны в квартире. URL: <http://omsk.classdom.ru/article/1695/>

5. Жилье в России арендуют в 2–4 раза реже, чем на Западе // Риановости. URL: http://riarealty.ru/affordabletrends_analisis/20130320/399955909.html

6. *Портнер М.* Конкуренция. М.: ИД Вильямс, 2006. С. 148–153.

7. Кризис переживут только надежные застройщики. Комсомольская правда. URL: <http://www.spb.kp.ru/daily/26347/3230257/>

8. *Lavrov L., Perov F.* The phenomenon of the Saint Petersburg variant of the regular city // *Architecture and Engineering*. 2016. Vol. 1, Issue 1. Pp. 31–39.

9. *Асаул В. В.* Роль конкурентного потенциала в обеспечении формальной и реальной конкурентоспособности строительных организаций // *Градостроительство*. 2012. № 2. С. 80–83.

10. *Смирнов Е. Б.* Принципы обеспечения конкурентоспособности предложения подрядчика при подготовке к торгам // *Вестник гражданских инженеров*. 2013. № 3 (38). С. 220–225.

11. *Кошечев В. А., Федотов И. В.* Проблемы реализации социальных проектов в жилищном строительстве // *Вестник гражданских инженеров*. 2014. № 2 (43). С. 178–181.

12. *Панибратов Ю. П.* Интернационализация инвестиционно-строительного рынка России // *Вестник гражданских инженеров*. 2008. № 2 (15). С. 81–87.

References

1. *Kupit' kvartiru v novostroyke: kak proverit' nadezhnost' zastroyshchikov* [Purchasing the apartment in a new building: how to check the developer's reliability]. Available at: <http://realty.rbc.ru/news/577d23fd9a7947a78ce91ab0>

2. *Gruppa kompaniy NCC* [NCC group of companies]. *Ofits. sayt stroitel'nogo kholdinga NCC* [Official site of the construction holding NCC]. Available at: <http://www.nccr.ru/gruppa-kompaniy-ncc/>

3. *Doklad ministra stroitel'stva i ZhKKhRF Mikhaila Menyaza 2014 god* [Report of the Minister of MinStroy RF Mikhail Menyaza from 2014]. MinStroy RF. Available at: <http://www.minstroyrf.ru/press/doklad-ministra-stroitelstva-i-zhkhk-rossiyskoy-federatsii-mikhaila-menya-na-itogovom-zasedanii-koll/>

4. *Osobennosti ustanovki sauny v kvartire* [Features of sauna installation in the apartment]. Available at: <http://omsk.classdom.ru/article/1695/>

5. *Zhil'e v Rossii arenduyut v 2–4 raza rezhe, chem na Zapade* [Housing in Russia is rented 2–4 times less often than in the West]. *Ria Novosti – RIA News*. Available at: http://ria-realty.ru/affordabletrends_analisis/20130320/399955909.html

6. Porter M. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow, Vil'yams Publ., 2006, pp. 148–153.

7. *Krizis perezhivut tol'ko nadezhnye zastroyschiki* [Only reliable developers will pass through the crisis]. *Komsomol'skayapravda – Komsomol Truth*. Available at: <http://www.spb.kp.ru/daily/26347/3230257/>

8. Lavrov L., Perov F. The phenomenon of the Saint-Petersburg variant of the regular city. *Architecture and Engineering*, 2016, vol. 1, no. 1, pp. 31–39.

9. Asaul V. V. *Rol' konkurentnogo potentsiala v obespechenii formal'noy i real'noy konkurentosposobnosti stroitel'nykh organizatsiy* [The role of competitiveness po-

tential in providing formal and real competitiveness of construction organizations]. *Gradostroitel'stvo – Town planning*, 2012, no. 2, pp. 80–83.

10. Smirnov E. B. *Printsipy obespecheniya konkurentosposobnosti predlozheniya podryadchika pri podgotovke k torgam* [The principles of ensuring competitiveness of the contractor's bid at preparation for tendering]. *Vestnik grazhdanskikh inzhenerov – Bulletin of Civil Engineers*, 2013, no. 3 (38), pp. 220–225.

11. Koshcheev V. A., Fedotov I. V. *Problemy realizatsii sotsial'nykh proektov v zhilishchnom stroitel'stve* [Problems of social projects implementation in housing construction]. *Vestnik grazhdanskikh inzhenerov – Bulletin of Civil Engineers*, 2014, no. 2 (43), pp. 178–181.

12. Panibratov Yu. P. *Internatsionalizatsiya investitsionno-stroitel'nogo rynka Rossii* [Internationalization of the investment and construction market of Russia]. *Vestnik grazhdanskikh inzhenerov – Bulletin of Civil Engineers*, 2008, no. 2 (15), pp. 81–87.