

Российский рынок энергетического инжиниринга переживает сегодня бурное развитие, импульсом которому послужила масштабная отраслевая инвестиционная программа, заявленная компаниями РАО "ЕЭС России". Строительство новых электростанций финансируется в том числе за счет средств от реализации допэмиссий акций ОГК и ТГК, причем энергохолдинг в целях осуществления ранее оговоренных проектов дополнительно мотивирует новых собственников генерирующих компаний, заключая с ними в обязательном порядке контракты на поставку мощности. Кроме того, многие энергоемкие промышленные производители начинают сами строить электростанции, стремясь ограничить свою зависимость от энергетиков.

В результате необходимость обеспечения жестких сроков ввода в эксплуатацию объектов генерации в условиях конкуренции за все виды ресурсов стала ключевой предпосылкой для перехода от традиционной схемы генподряда к современным ЕРС-контрактам. Надо заметить, договорные модели ЕРС еще несколько лет назад для российского рынка были чем-то диковинным, тогда как за рубежом их начали использовать еще в прошлом веке.

В профессиональной среде, говоря о ЕРС-контрактах, подразумевают, прежде всего, некие теоретические подходы, выраженные через стандартные документы, которые приобретают свои четко обозначенные особенности в зависимости от ситуации и конкретного проекта. Эксперты обращают внимание на отсутствие единообразия в классификации строительных договоров, и если на уровне тендеров обычно бывают сформулированы общие типовые условия, то практическая реализация предполагает более широкий набор договорных отношений между всеми участниками.

Реализация любого инвестиционного проекта включают в себя девять основных этапов. Предварительные исследования, анализ осуществимости, подготовку декларации о намерениях компания-заказчик может проводить самостоятельно, но для повышения эффективности уже на начальных стадиях должен быть приглашен профессиональный консультант, потенциальный ЕРС-контрактор.

Первые три фазы одинаковы для вариантов ЕРС, однако в дальнейшем выбор модели зависит от того, какую структуру проекта хочет и может выстроить заказчик.

После проведения тендера генподрядчик и заказчик начинают организацию системного управления проектом. До юридического оформления отношений необходимо составить техническое задание, которое будет положено в их основу.

Под техническое решение определяется перечень оборудования и объем работ. Все это оговаривается в приложениях. Итоговый контракт - очень объемный документ, на его подготовку уходит, как правило, несколько месяцев.

Помимо стоимостных параметров и описания различных рисков с распределением ответственности по ним, в тексте формулируются также гарантии подрядчика, в частности, по срокам ввода, по использованию авансовых средств, по техническим характеристикам.

Конкретный тип договора (ЕРС или ЕРСМ) заказчик выбирает в зависимости от собственной мотивации, а также с учетом имеющихся ресурсов и опыта. Так, если у инвестора есть четкое представление о размере средств, требующихся для возведения объекта, но при этом он не располагает достаточной компетенцией в реализации такого рода задач - логичнее будет выбрать ЕРС-контракт.

Привлечение подрядчика по модели ЕРС обусловлено желанием построить энергетический объект за определенную сумму, в определенном месте, к определенному сроку. Дело в том, что сегодня в основном заключаются инвестиционные контракты, по которым заказчики рассчитывают на возврат средств через какое-то обозримое время.

Соответственно, для этих инвесторов важно, чтобы цена была фиксированная, так же как и сроки. Ведь тогда они могут внести проект в долгосрочный бизнес-план и обеспечить его окупаемость.

Типовой ЕРС-контракт предусматривает именно фиксированную цену и генеральный подрядчик принимает на себя большинство рисков, кроме форс-мажора и неисполнения обязательств заказчиком, включая риски превышения затрат на строительство и пролонгации сроков. Его ответственность за указанные риски может достигать до 90 % от стоимости контракта.

Но и любая экономия относится на прибыль ЕРС-подрядчика. При этом в тексте, как правило, не оговаривается специальное вознаграждение за привлечение субподрядчиков и организацию их работ.

В целом за последние годы в России было проведено уже достаточное количество тендеров по привлечению ЕРС -подрядчиков для строительства электростанций. Сравнительно недавно в ряд профессиональных ЕРС -исполнителей вошли такие компании, как "Группа Е4", "Кварц" и "Интертехэлектро - Новая генерация", заявившие о себе убедительными победами в тендерах на сооружение объектов для ОГК и ТГК.

Дефицит инжиниринговых компаний теоретически способны компенсировать иностранные организации, и на международном рынке сегодня работают десятки подобных структур, но их опыт не всегда может быть применим в России, в частности, в силу различий в стандартах.

По оценкам РАО ЕЭС, полноценный рынок ЕРС-подрядчиков, работающих в электроэнергетике, сформируется в России к 2010 г. Серьезные конкурентные преимущества получают те организации, которые сумеют консолидировать инжиниринговые и производственные мощности, а также потенциал квалифицированного менеджмента для реализации своих проектов. Заключение по итогам открытого конкурса контрактов "под ключ" с санкциями за срыв сроков, за превышение бюджета, с банковскими гарантиями (стандартные признаки ЕРС) - это основы бизнес-культуры, и для энергетических компаний-заказчиков такие формы работы должны стать системой.