



## СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОДОРОГ В РОССИИ: МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

**ВАСИН МИХАИЛ**  
Обозреватель

### АННОТАЦИЯ

Недавно ПАО «Росдорбанк» была организована дискуссия, посвященная проблемам малого и среднего бизнеса в отрасли автодорожного строительства. В обсуждении приняли участие представители финансового сектора, отраслевых объединений, Федерального дорожного агентства и строительных компаний. Главной целью встречи было выявление наиболее острых проблем, с которыми сталкивается бизнес в сфере автодорожного строительства.

### КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

автодорожное строительство; малый бизнес; средний бизнес; финансирование; финансовая грамотность; платежная дисциплина; рентабельность; планирование; ценообразование; долгосрочные контракты; инвестиционные соглашения.

# CONSTRUCTION OF HIGHWAYS IN RUSSIA: SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES, PROBLEMS, PROSPECTS

**VASIN MIKHAIL**

Reviewer

## ABSTRACT

Recently, "Rosdorbank" PJSC organized a discussion dedicated to the problems of small and medium-sized businesses in the motor road construction industry. Representatives of the financial sector, industry associations, the Federal Road Agency, and construction companies took part in the discussion. The main purpose of the meeting was to identify the most pressing problems faced by businesses in the field of motor road construction.

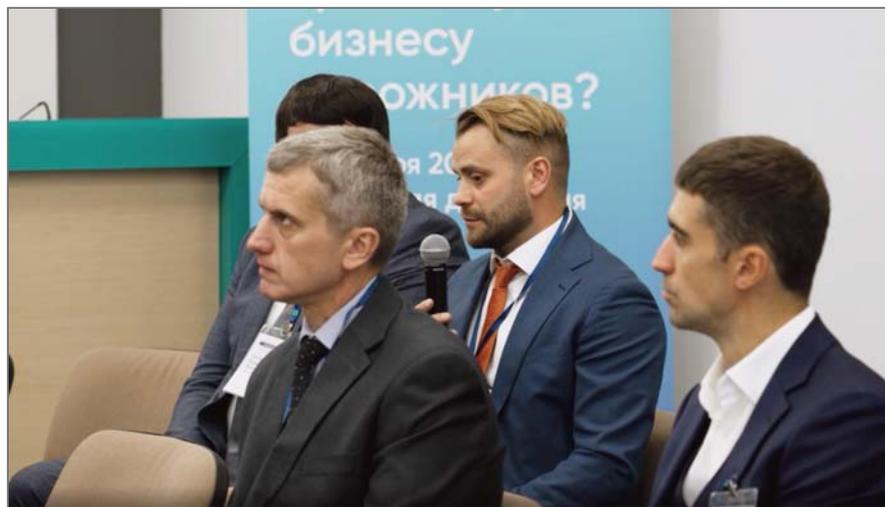
## KEYWORDS:

motor road construction; small-sized business; medium-sized business; financing; financial literacy; payment discipline; profitability; planning; pricing; long-term contracts; investment agreements.

Некоторое время назад ПАО «Росдорбанк» на площадке InterFax была организована примечательная дискуссия о проблемах среднего бизнеса дорожников. Участники, а это были представители финансового сектора, отраслевых объединений, Федерального дорожного агентства (ФДА) и некоторых строительных компаний, обсудили ситуацию в сфере автодорожного строительства, коснулись роли и места малого бизнеса, ценообразования, финансирования, постарались выявить наиболее чувствительные проблемы. Конечно, как они отметили, все указанные вопросы обсуждаются с завидной периодичностью, а результатов немного. Но с каждым разом крепнет надежда на то, что итогами таких обсуждений уже в ближайшее время станут правильные решения чиновников. Ведь без этого в текущей финансовой ситуации дорожное строительство может и пошатнуться. А это будет слишком серьезным ударом как для отрасли, так и для государства в целом. Но чего же хотят дорожники и с какими вызовами они сталкиваются? Давайте разбираться вместе.

## О самочувствии малого и среднего бизнеса ▶

Малый и средний бизнес в настоящее время играет в дорожной отрасли достаточно заметную роль, причем даже при реализации масштабных госзаказов. Как рассказал заместитель начальника Управления строительства автомобильных дорог ФДА Станислав Товбин, сегодня в дорожной отрасли происхо-



дит активное взаимодействие с крупным, средним и малым бизнесом. В частности, например, малый бизнес выполняет около 25% объемов работ, как того требует российское законодательство. А что касается среднего бизнеса, то при реализации строительных генподрядов задействовано порядка 70 таких компаний на 40 объектах.

Согласен с тем, что дела в этом вопросе обстоят более или менее нормально, и доцент Института экономики и финансов Российского университета транспорта Дмитрий Твардовский. Он подчеркнул, что, прежде всего, инвестиции в дорожную отрасль – это не только вложения в строительные компании, но и поддержка развития тех самых малых и средних предприятий, относящихся к мультипликативным отраслям, которые присутствуют в дорожной отрасли. И при этом, по его мнению, средний бизнес дорожников с по-

мощью банковской поддержки может помочь бюджету быстро реализовать деньги, когда в этом возникает необходимость. «Нужно использовать накопленные банковские резервы для того, чтобы проект запустить, ввести его где-то досрочно, где-то в срок, где-то отставание сократить и в конечном итоге сдать объект качественно и в срок», – считает Твардовский.

Впрочем, не все видят ситуацию в столь радужном свете. Собственно, отличается мнение непосредственно у представителей малого и среднего бизнеса. Как рассказал генеральный директор ООО «Меркатор Холдинг» Игорь Храпцов, малый и средний бизнес на сегодняшний день практически лишен финансирования, поскольку при текущей ключевой ставке кредит становится малодоступным. При этом льготный лизинг в этом году отменен. «Малый и средний бизнес практически выдавли-



вается из подрядов, теряет контракты, распродает технику. Те, кто остался, пользуются б/у техникой и покупают что-то самое дешевое и доступное», – поделился мыслями о сложностях Храмов. Впрочем, по его данным, все же именно в сфере строительства дорог маржа сохраняется и позволяет работать и крупному, и малому бизнесу.

Кстати, как оказалось, крупные компании, раздающие работы на субподряд, нередко сами подводят своих подрядчиков «под монастырь». Как рассказал Владимир Гамза, председатель торгово-промышленной палаты РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике, президент ГК «АлександрГРАДЪ Браунфилд», руководитель Проекта промышленной реновации, в связи с падением уровня рентабельности генподрядчики стараются самые рентабельные работы взять на себя. А все остальное, что не очень рентабельно, отдают субподрядчикам. Естественно, это не особо способствует обеспечению качества работ и финансовому благополучию небольших участников рынка.

Соглашаясь с тем, что ситуация не очень радужная, первый заместитель генерального директора общества «АИР-Магистраль» Александр Махновский предлагает возможные варианты решения. Например, по его опыту, иногда полезно «поковыряться» внутри компании, посмотреть, куда уходят лишние деньги. Это предполагает работу с поставщиками и субподрядчиками. «Иногда процентную ставку по кредиту, взятому под контракт, можно переложить на подрядчиков и поставщиков, увеличив отсрочку по поставленному товару. Так можно сократить издержки на проценты по кредиту», – посоветовал он.

С другой точки зрения отнесся к проблеме директор по корпоративным

вопросам НАИК Евгений Адашев. С одной стороны, по его мнению, если у крупных подрядных организаций будут заказы, будут заказы и у средних, и у небольших компаний. Однако, как он считает, в дорожном строительстве часто нет закрепленного законодательством количества малых и средних предприятий. И крупные дорожно-строительные компании получают огромные штрафы за недостижение показателя в 25% исполнителей из среды малого бизнеса. Поэтому необходимо по крайней мере пересмотреть систему штрафов для генподрядчиков. Например, рассчитывать штраф не от всего объема контракта, а только от остатка неисполненных обязательств.

Иными словами, если довериться мнению участников дискуссии, в целом у малого и среднего бизнеса при должном уровне финансовой грамотности, умении организовать бизнес-процессы, способности грамотно сократить издержки, получить долгосрочные контракты в общем и целом все нормально. Конечно, не все с этим согласны и не у всех так получается, но так обычно и бывает.

### Вопрос финансирования в приоритете ▶

Выше мы уже коснулись проблем, связанных с низкой маржинальностью многих работ в дорожной отрасли. Но было бы неправильно не углубиться в этот вопрос. Тем более что участники дискуссии, организованной, напомним, банком, уделили ему пристальное внимание. Кстати, о важности роли именно банков задумываются нечасто.

Как считает доцент Института экономики и финансов Российского университета транспорта Дмитрий Твардовский, помимо непосредственно денег есть еще такие факторы, как конт-

роль и повышение платежной дисциплины. «Участие банков в проектах помимо финансирования дает еще и возможность гибкого бюджетного финансирования, если мы возьмем не только прямые государственные контракты, но и контракты с банковской составляющей частью, проекты или в форме концессии, или в форме других инвестиционных соглашений», – отметил он. Кроме того, по мнению Твардовского, участие банков позволяет бюджетным организациям, заказчикам более гибко планировать свои расходы. Здесь определяющей является роль банка как некоего источника, который может более гибко, чем государственные бюджетные фонды и казначейство, планировать и выдавать деньги для проекта. Ведь ритмичность финансирования, особенно для малых и средних предприятий, имеет гораздо большее значение, чем для крупных компаний.

Однако, даже если банк и готов дать деньги, пусть и под огромные проценты, то бывают сложности с тем, чтобы госзаказчик и госэкспертиза позволили установить и защитить адекватную стоимость. Например, по словам Евгения Адашева, прогнозные индексы (дефляторы), от которых в том числе зависит расчет цены контракта, не успевают за рыночными реалиями. Минэкономики прогнозировало инфляцию на 2022–2023 годы на уровне около 5%, Росстат – на уровне 7,43%. Между тем фактическая инфляция в дорожном строительстве приближалась к 13–14%. Это огромная разница, особенно с учетом того, что по госконтрактам нельзя складывать прибыль более 20%.

Еще более сложная ситуация складывается с оценкой уровня оплаты труда рабочего первого разряда. По словам представителя НАИК, дорожно-строительная отрасль является одной из немногих, где этот показатель нормативно устанавливается Федеральным дорожным агентством. В итоге получается недоучет. По расчетам, для искусственных дорожных сооружений (мостов) недооценка стоимости контракта доходит до 19%.

А вот, например, по словам первого заместителя генерального директора общества «АИР-Магистраль» Александра Махновского, несмотря на то что дорожные работы и без того выполняются очень долго (что делает просчет рентабельности достаточно сложной задачей из-за быстрого роста цен), государство нередко само усугубляет ситуацию. В частности, бюджет на выполне-

ние работ утверждается в феврале – марте, а государственные контракты разыгрываются только в мае, что затягивает сроки выхода подрядчиков на объекты. «Работы сами становятся дороже, а иногда приходится заканчивать их в ноябре и в декабре. Такие случаи у нас тоже были. Класть асфальт в снег, ставить столбы и т.д. Как бы смешно это ни звучало», – посетовал Махновский.

Впрочем, почти все претензии и замечания участников рынка отринул представитель ФДА: «Мы не отрываемся от земли, для нас ничего нового сегодня не прозвучало». Например, по его словам, уже заработал механизм, который хотели сами же подрядные организации. Это ресурсный индексный метод. Однако в Федеральную государственную информационную систему (ФГИС) от подрядных организаций поступает крайне мало данных. «Мы сначала критиковали старую систему, а теперь начинаем критиковать новую. Не получается в бюджетном планировании просто по желанию ежегодно увеличивать стоимость контрактов на 20–30%», – подчеркнул он.

А первый заместитель председателя правления ПАО «Росдорбанк» подытожил: «Без новых проектов, без финансирования новых дорог и поддержки старых дорог не будет как экономики, так и банковской сферы. С другой стороны, объективно, ставки растут и финансовое положение у наших клиентов от этого лучше не становится. Нужно найти какой-то баланс между ужесточением подходов к рискам, сокращением выдачи кредитов банком и пониманием того, что дороги будут строиться, без дороги экономика невозможна. Соответственно, нам нужно находить те проекты, которые перспективны, которые окупятся, – и банк сможет продолжать деятельность, финансировать дорожную отрасль».

#### Необходимо стабильное планирование ►

Сегодня строительная отрасль находится на историческом максимуме своего развития. За последние три года компании значительно расширились, приобрели высокие компетенции, заключи-



ли обширные пакеты лизинговых договоров и укрепились высококвалифицированными кадрами. Однако в отсутствие четких перспектив по загрузке мощностей многие компании вынуждены задумываться об освобождении работников. Это не только негативно сказывается на коллективах предприятий, но и ведет к потере накопленного опыта и компетенций в отрасли.

Ключевая проблема, требующая совместного решения, – это обеспечение перспектив и объемов работ для отрасли. Отсутствие стабильного планирования и долгосрочных проектов приводит к простоям и снижению эффективности. Решение этой задачи зависит от активной позиции руководства компаний, органов государственной власти и пра-

вительства. Необходимо разработать стратегические программы развития инфраструктуры, стимулировать инвестиции в строительство и обеспечить прозрачные условия для всех участников рынка.

Кроме того, для устойчивого развития строительной отрасли важно создать эффективную систему ценообразования, отражающую реальные затраты и обеспечивающую справедливую прибыль. Также необходимо усилить взаимодействие между крупными и небольшими компаниями, чтобы максимально эффективно использовать потенциал каждого. 

Источник фотографий: Redline, PR&SMM agency/



Телеграм-канал журнала

Независимый электронный журнал  
**ГеоИнфо**