ют сложности с финансированием, то чем дальше будет набирать обороты эта тенденция, тем больше будет и пострадавших от нее. «С началом выхода на рынок розничных сделок лизинговых компаний с государственным участием их доля продолжает расти, — продолжает Сергей Жарков. — А при текущей ситуации с ограничением финансирования частных универсальных или независимых лизинговых компаний со стороны банков, подобная тенденция только ускорится. И для нас как для частной лизинговой компании не совсем ясна политика государства в данной области».

ЦЕНЫ Отдельный страх лизинговых компаний — доступ к фондированию. За последние месяцы ставки рублевого кредитования выросли на 2–3%, что означает в перспективе и рост стоимости лизинга. При этом для лизинговых компаний сохранять сегодня стабильность ставок важно как никогда.

«Выиграют и, как видим, выигрывают те, кто не повышает цены, стабилен в своих финансовых услугах строителям — в условиях, авансах, сроках, ставках, возможностях сезонных платежей — говорит Александр Михайлов. — Для строителей это очень важный знак сейчас, так как банки весьма жестко к ним относятся в нынешнее время».

В то же время Андрей Донченко прогнозирует, что, несмотря на то, что в условиях существующей политической и экономической нестабильности преобладает ожидание роста процентных ставок, даже если он и произойдет, то его величина будет незначительной. «По крайней мере, уровень ставок не послужит препятствием, которое остановит рост спроса бизнеса на инвестиции и, в частности, на лизинг», — уверен он.

Но вот к перераспределению долей участников рынка это привести может. «В связи с нестабильностью условий финансирования лизинговых компаний, привлекающих денежные средства в банках на рыночных условиях, а также в связи с ростом уровня просроченной дебиторской задолженности некоторые лизинговые компании стали испытывать трудности с финансированием, — говорит Дмитрий Виноградов. — Началось перераспределение клиентского портфеля компаний, которые не могут быстро привлечь финансирование, между их успешными конкурентами, имеющими больший объем собственного капитала для размещения в сделках и более тщательно подходящими к оценке рисков при выборе компаний-лизингополучателей. Как правило, такие лизинговые компании имеют лучший доступ к финансированию». ■

16 → В Кандалакше «Размах» в качестве генподрядчика строил цех холодной катанки. Мы обижаемся, когда нашу компанию связывают только лишь с демонтажем. Мы позиционируем себя как инжиниринговую компанию, оказывающую полный комплекс услуг, в том числе и генподрядных.

BG: У вас есть в портфеле госзаказ?

С. Е.: Да, мы работаем по госзаказу в Южном федеральном округе. Что касается Петербурга и Москвы, то здесь доля госконтрактов у нас минимальная. За последнее время сильно изменилась схема участия в тендерах: чтобы заявиться на них, нужны средства на обеспечение и банковскую гарантию. Все это требует замораживания банковских средств на продолжительное время. В коммерческих же тендерах это не нужно. При этом мы не отказываемся от госконкурсов и стремимся диверсифицировать портфель заказов.

BG: Вы не считаете себя демонтажной компанией в чистом виде?

С. Е.: Последние три года мы уходим от этого имиджа. Заниматься только лишь демонтажем — это вчерашний день. Сегодня мы делаем ставку на инжиниринг, комплексную подготовку территории под дальнейшее строительство. До сих пор многие считают, что демонтаж — это очень просто: есть здание, его нужно сломать, а потом на его месте построить что-то другое. На деле все давно уже не так. Девелоперы хотят, чтобы им полностью подготовили участок «под ключ», при этом доля собственно демонтажных работ может занимать не более 20–30% от стоимости контракта. Помимо сноса, пакетная услуга включает в себя комплекс по проведению экспертиз, оформлению и согласованию разрешительной документации, рекультивации, рециклинга и других работ. Чтобы обеспечить полный пакет инжиниринговых услуг, мы привлекаем международные консалтинговые фирмы. В частности, сейчас одним из наших партнеров стала известная немецкая компания-консультант.

BG: Есть ли у «Размаха» какие-либо проекты, не связанные напрямую со строительной деятельностью?

С. Е.: Во время демонтажа зданий мы находим много интересных вещей: начиная от книг и заканчивая мебелью и отделочными материалами. У нас есть целый музей при компании, где все эти предметы ушедшей эпохи бережно хранятся. Постепенно начал формироваться побочный бизнес. Осенью мы планируем открыть шоу-рум под брендом «Интерантик», где будем продавать антикварные вещи, найденные нами за все эти годы демонтажа. У нас громадная коллекция: старые книги, сувениры, пионерские вымпелы, значки, старые клейменые кирпичи, которые часто используются сегодня для декорирования, старинные камины, радиаторы отопления, шпингалеты, петли, дубовые двери, мебель. Мы будем привлекать реставраторов и дизайнеров для подготовки вещей к продаже. Мы также запустим интернет-площадку, с помощью которой клиенты смогут ознакомиться с нашей коллекцией, оформить предзаказ или назначить встречу для покупки. ■

ГЕНПОДРЯДЧИКИ УПОВАЮТ НА ГОСЗАКАЗ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РАБОТАЕТ ОКОЛО СТА КОМПАНИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ПОДРЯДОМ. ПРИ ЭТОМ КРУПНЫХ ИГРОКОВ С СЕРЬЕЗНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ БАЗАМИ НЕ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ. РОМАН РУСАКОВ

Строительство в последние годы стремительно развивалось, и на рынке появилось большое количество компаний, предлагающих услуги генерального подряда, однако, как говорят эксперты, часть из них не обладает достаточным количеством опыта и знаний, необходимых для грамотной организации строительного процесса, в том числе, опыта организации строительной площадки, эффективного контроля за всеми этапами строительства объекта, организации качественной работы как собственных подразделений, так и субподрядных организаций.

Роль генерального подрядчика в процессе строительства чрезвычайно важна, так как именно генеральный подрядчик определяет, как будет проводиться строительство, организует взаимодействие между заказчиком, проектной организацией, компаниями, выполняющими различные виды работ, поставщиками материалов и другими участниками строительства.

«Независимые подрядные организации в городе существуют, однако они чаще всего привлекаются на определенные виды работ. Крупные застройщики и девелоперы, такие как Setl Group, „ЛенСпецСМУ“, ЛСР, „Главстрой-СПб“, „Строительный трест“, ЮИТ, чаще всего имеют свою собственную генподрядную структуру. Крупным застройщикам выгодно иметь собственные структуры, поскольку в таком случае есть уверенность в должном уровне квалификации персонала, а также в экономии на стоимости. Однако при этом такие структуры необходимо обеспечивать необходимым объемом работ», — говорит Любовь Ефимова, руководитель проектов NAI Becar.

При этом она отмечает, что сегодня четко прослеживается тенденция привлечения генподрядных организаций небольшими компаниями и создание собственных генподрядных структур крупными застройщиками.

Константин Ковалев, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», оборот рынка генподряда Петербурга и области оценивает в 100 млрд рублей в год. Он работает во всех сегментах: и в жилищном строительстве, и в строительстве объектов коммерческой недвижимости, и в инфраструктуре, а также в государственных проектах. «Специфика этого рынка заключается в том, что часть генподрядных компаний являются кэптивными, то есть внутренними, которые принадлежат девелоперам, часть этих компаний выполняет управленческие функции, а значительная их часть даже обладает своими строительными мощностями». → 24

ЛенТрансЛизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

8 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

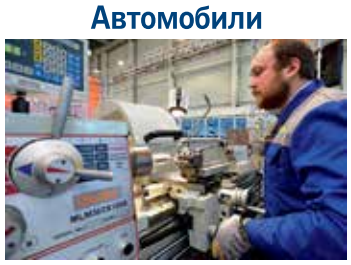
ЛенТрансЛизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург,
площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: Info@ltl-spb.ru
www.ltl-spb.ru

Автомобили

Спецтехника


Оборудование

Вагоны

РЕКЛАМА. ООО «ЛенТрансЛизинг»