

27 → Ф. Т.: Если компания-застройщик возводит социальную инфраструктуру в виде детских садов и школ, то это уже высший пилотаж. С этой точки зрения нужно гордиться нашими строителями. Все, что делается сверх нормативов, — это добрая воля компаний, это уже «душа просит».

Формат культурно-образовательного центра родился внутри нашей компании. Мы начинали в своем коллективе проводить интересные мероприятия, устраивать концерты, проводить праздники, нам это понравилось, и мы перенесли это в наши жилые комплексы. Культурно-образовательные центры — это некоммерческий проект компании, где взрослые и дети смогут найти себе занятие по душе, познакомиться с соседями, участвовать в жизни города и района. Уже есть плоды, уже не только мы ведем работу, но и сами жильцы проявляют активность, делаются своим опытом, достижениями, умениями, навыками. И это замечательно. Люди начинают не только брать, но и отдавать частичку себя другим людям. Но мы строим не только культурно-образовательные центры, но и возводим церкви. Например, в ЖК «Князь Александр Невский» у нас храм святого благоверного Александра Невского. В ЖК «Город мастеров» мы скоро построим новый храм. Уже получено благословение епархии. В «Золотых куполах» будет построена церковь. Недавно состоялся подъем креста на храм Тихвинской иконы Божьей матери на улице Софьи Ковалевской, в строительстве которого наша компания также принимала участие. Эта наша работа с бизнесом вообще не связана. Это внутренняя духовная потребность нашего коллектива. ■

26 → «Кроме того, в связи с уменьшением количества строящихся объектов и инфраструктурных проектов по сравнению с 2012–2014 годами, на рынке возник избыток свободной бывшей в употреблении техники, что сдерживает рост арендных ставок, при увеличении стоимости новой техники, что также склоняет выбор строительных компаний к аренде техники, нежели к ее покупке или лизингу», — говорит Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг».

половина продаж на лизинг «Также стоит отметить рост числа сделок по продаже новых машин с привлечением лизинговых компаний, так как производители техники не всегда могут предложить возможность рассрочки платежа», — говорит господин Исии.

Доля лизинговых сделок в продаже строительной техники сегодня составляет 30–50%, говорят эксперты.

Дмитрий Виноградов говорит, что доля строительной техники в портфеле нового бизнеса ООО «Лентранслизинг» в первом полугодии 2016 года составила 12%, тогда как аналогичный показатель в первом полугодии 2015 года — 4,5%. «Для сравнения в первой (докризисной) половине 2014 года доля строительной техники в новом бизнесе ООО «Лентранслизинг» достигала 20%. Небольшое оживление рынка лизинга строительной техники в 2016 году все равно не возвращает его к значениям 2013–2014 годов», — отмечает господин Виноградов.

Андрей Волков из «Балтийского лизинга» констатирует: «Судя по нашим результатам, мы наблюдаем снижение и объема нового бизнеса, и количества заключенных сделок

в сегменте строительной техники. Объем нового бизнеса по строительной технике упал на 31%, по строительному оборудованию — на 41%, дорожно-строительной технике на 39% по сравнению с первым полугодием 2015 года. Количество сделок сократилось в среднем на 27%». Он обращает внимание на то, что строители сейчас не торопятся обновлять парк техники и оборудования — сказывается неопределенность в ожиданиях от экономической ситуации, а бюджетные средства по проектам развития инфраструктуры еще не дошли до конечных исполнителей.

«Несмотря на выбытие части техники из эксплуатации в связи с износом, новой техники строительными компаниями покупается или приобретается через лизинговый механизм немного, компании стараются все больше использовать арендованную технику в связи с возможностью в любой момент прекратить аренду и снять с себя затратную нагрузку», — говорит господин Виноградов.

Господин Виноградов добавляет, что из-за избытка бывшей в употреблении техники на рынке и лизинговые компании проявляют к этому предмету меньший интерес, так как избыток приводит к снижению ликвидности. А это, в свою очередь, приводит к ужесточению условий лизинга: к увеличению размера аванса и ставки, необходимости поручительств. Некоторые компании еще в 2015 году отказались от лизинга строительной техники, предпочитая работать в транспортном сегменте.

«Тем не менее спрос на лизинг строительной техники есть. Он предъявляется в основном компаниями, которые предпочитают иметь свой парк в связи с возможностью самостоятельно следить за техническим состоянием техники, оперативно ее

обслуживать и ремонтировать, что позволяет избегать рисков срыва сроков проведения работ из-за поломок арендованной техники», — говорит господин Виноградов.

Пресс-служба компании «ВТБ-Лизинг» утверждает, что если говорить о количественном соотношении, то сегодня доля приобретаемой в лизинг отечественной автотехники значительно больше импортной.

«Существуют такие виды строительной техники, по которым преимущество есть у отечественных производителей: автокраны, бульдозеры и тракторы. Седельные тягачи и прицепы приобретаются в основном только импортные», — говорят в компании.

В пресс-службе «ВТБ-Лизинга» при этом прогнозируют дальнейший рост спроса на поддержанную импортную технику, цены которой зафиксированы в рублях и стоимость дешевле новой техники.

«В настоящее время рынок переживает далеко не лучшие времена, и проблемы для игроков накапливаются как снежный ком. Сначала рост иностранных валют, а затем и утилизационный сбор значительно усложнили жизнь большинству предприятий. И если с курсом валют все очевидно и понятно, то утилизационный сбор до сих пор вызывает вопросы, а некоторые бюрократические моменты остаются спорными даже для отечественных производителей. По итогам года падение, безусловно, замедлится, но будет оставаться на уровне 20–25%», — резюмирует господин Ловков.

«В этом году спрос продолжит оставаться на низком уровне. Мы ожидаем более оптимистичной ситуации в следующем году и надеемся, что рынок начнет постепенно восстанавливаться», — говорит господин Исии. ■

КОМБИНЕЗОНЫ В РУБЛЕВОЙ ЗОНЕ ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ ПРАКТИЧЕСКИ ВЫТЕСНИЛА ИМПОРТ С РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ СПЕЦОДЕЖДЫ. ПО ПОДСЧЕТАМ ЭКСПЕРТОВ, РЫНОК ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ ВЫРОС НА ТРЕТЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА.

АЛИНА ПОЛЕТОВА, ДЕНИС КОЖИН

Владимир Ивлиев, исполнительный директор FindTenders.ru, подсчитал, что объем рынка заказов спецодежды в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за первое полугодие 2016 года составил 353 млн рублей. За аналогичный период 2015 года было размещено около 250 заказов на общую сумму 232 млн рублей. «Таким образом рост составляет 32% в количественном и 34% в денежном эквиваленте», — говорит эксперт

Святослав Герасимов, ведущий специалист компании IB, говорит, что российский рынок спецодежды почти на 100% состоит из продукции отечественного производства. «Еще до последнего кризиса импорт составлял не более 4–4,5% рынка в натуральном выражении, а сейчас его доля исчисляется статистической погрешностью», — уверяет он.

На рынке действует несколько мощных компаний, многие из них имеют по несколько заводов. Это ГК «Восток-Сервис», ООО «БТК Групп», ООО ПВ «Техноавиа», ЗАО «ФПГ Энергоконтракт», ООО «ТД Лига спецодежды», ООО «Авангард-спецодежда», ЗАО «ТД Тракт» и ООО «Союзспецодежда». Компании «Восток» и

«Техноавиа» располагают мощными розничными сетями.

В большинстве случаев для стройки покупают наиболее дешевые и низкого качества комплекты, служащие не более полутора лет. Стандартная экипировка строителя включает костюм для защиты от общепроизводственных загрязнений (ОПЗ): штаны и куртку по цене 750–1300 рублей, ботинки (1200–2000 рублей) и каску (500–600 рублей). По данным отдела маркетинга ЗАО «ФПГ Энергоконтракт», в начале текущего года практически все производители спецодежды подняли цену на 40%.

Рынок спецодежды регулируется регламентом Таможенного союза ТР ТС 019/2011, который вступил в силу с июня 2012 года. Согласно этому документу, процедура декларирования предусмотрена только для средств индивидуальной защиты простой конструкции, повреждение или выход из строя которых не приведет к возникновению опасности для жизни и здоровья пользователей. Все остальные средства индивидуальной защиты должны проходить процедуру сертификации.

Игорь Кириенко, генеральный директор ООО «Авангард-спецодежда Севе-

ро-Запад», отмечает, что особенностью технического регламента является то, что защитные свойства средств индивидуальной защиты в обязательном порядке указываются производителем в сопроводительной или эксплуатационной документации к этим средствам. «Это исключает возможность введения потребителя в заблуждение и позволяет пользователю осознанно подходить к выбору средств защиты, исходя из условий их применения», — поясняет господин Кириенко.

Также регулирующим документом является приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 09.12.2014 № 997-н, утверждающий «Типовые нормы бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты работникам сквозных профессий и должностей всех видов экономической деятельности, занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с загрязнением». Он вступил в силу 26 июня 2015 года.

«В кризис государство старается не ужесточать нормативное давление на

реальный сектор. В целом мягкие требования к обеспечению работников спецодеждой и к срокам ее эксплуатации пока остаются без изменений. Теоретически это могло бы открыть возможность для развития рынка аренды и лизинга спецодежды. Однако пока нельзя сказать, что данная услуга приобрела значительную популярность», — отмечает господин Герасимов. Дело в том, поясняет он, что для создания арендного бизнеса необходима мобилизация довольно значительных денежных средств: на одну обслуживаемую штатную единицу должно быть закуплено три комплекта спецодежды. При этом аренда экономически целесообразна только при наличии больших объемов.

Значительная часть спецодежды не может подвергаться стирке. Исключение составляют костюмы ОПЗ, экипировка сварщиков и одежда части производственного персонала (например, на предприятиях пищевой промышленности). В сочетании с небольшим сроком службы дешевой одежды это делает рынок аренды неперспективным при существующем сейчас предложении, поясняет господин Герасимов. ■