

ОСТАВИТЬ ПОСТАВЩИКОВ БЕЗ ШТАНОВ

СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ СТРОИТЕЛЬСТВА В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА ОКАЗАЛО ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК СПЕЦОДЕЖДЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ: В ОТДЕЛЬНЫЕ ПЕРИОДЫ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЛИ ФАКТИЧЕСКИ НУЛЕВОЙ СПРОС, ОДНАКО СЕЙЧАС ОН ПОСТЕПЕННО НАЧАЛ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



В АПРЕЛЕ СОКРАЩЕНИЕ ЗАКАЗОВ НА РЫНКЕ СПЕЦОДЕЖДЫ ДОСТИГЛО 50%

Вместе с тем нерешенной остается проблема ухудшения качества спецодежды: заказчики зачастую не заинтересованы в износостойкости, выбирая самый дешевый вариант, минимально соответствующий нормативам.

Весь рынок спецодежды в России можно оценить в сумму около 180 млрд рублей, говорит Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс». Таким образом, по объему страна входит в мировой топ-5, что объясняется спецификой законодательства: спецодежда обязательна во многих отраслях и ее обновление регулируется государством.

По данным Tebiz Group, в структуре российского рынка спецодежды в 2019 году объем производства составил 660 млн штук, демонстрируя рост 8,6% относительно 2018 года. Лидирующим производителем товара являлся Центральный ФО, на долю которого приходилось 83,9% всей выпускаемой продукции, что в количественном выражении равно 553,5 млн штук, говорится в отчете компании.

По словам госпожи Емельянова, примерно половину рынка занимают госзакупки, то есть на гражданские отрасли приходится около 90 млрд рублей. «Доля строительства в общем производстве, то есть среди отраслей, где в принципе требуется спецодежда, сейчас составляет примерно 10%, то есть конкретно в строительстве этот сегмент имеет оборот порядка 9 млрд в год», — объясняет эксперт.

При этом долю Петербурга и Ленинградской области в экономике России во «Фридом Финанс» оценивают чуть больше, чем в 5%. Таким образом, на территории двух регионов оборот спецодежды в строительстве составляет 450–500 млн рублей. «Это и есть максимальная емкость рынка в текущих ценах на данный момент. Она будет расти по мере роста экономики», — заключает Валерий Емельянов.

В инвестиционной компании отмечают, что доля импорта продукции в последние годы постоянно сжималась: если десять лет назад это было около 15%, то сегодня — около 1%. «Последние пять лет государство проводило политику импортозамещения в легкой промышленности: вводило ограничения для иностранных производителей и расширяло закупки отечественной продукции. Это сказалось и на спецодежде. Сейчас на рынке практически не осталось западных брендов. Из иностранной продукции доминируют Китай и Белоруссия», — поясняет эксперт.

Среди крупных федеральных производителей спецодежды можно выделить «Восток-Сервис-Спецкомплект», «Техно-авиа» и «Энергоконтракт», крупнейшие участники рынка в Петербурге — ПТК «Модерам», «Линдстрем», «Респираторный комплекс» (соответственно 16-е, 17-е и 26-е место по обороту в России). Строго под строительство не заточена ни одна компания, у всех широкий охват по отраслям — от урановых рудников до ресторанов, добавляет Валерий Емельянов.

При этом, по мнению президента Ассоциации «СИЗ» Владимира Котова, последние тенденции на рынке спецодежды для строителей показывают значительное снижение объема заказов из-за коронавируса и карантинных мер борьбы с ним, а также удешевление их общей стоимости.

СЛЕДОМ ЗА ОТРАСЛЬЮ По словам господина Котова, рынок спецодежды для строителей можно разделить на три основных сегмента по виду потребителей: инжиниринговые и инфраструктурные компании, компании по строительству жилья, которые зачастую являются девелоперами и привлекают ряд субподрядчиков для выполнения работ, а также дорожное строительство — авто- и железнодорожное. «Разница между ними состоит в объеме заказов и стоимости товаров и услуг. Важнейшими параметрами для обоих направлений являются скорость поставки и низкая цена — особенно для второго сегмента», — говорит эксперт.

При этом динамика спроса на спецодежду для строительства коррелирует с темпами строительства в стране, говорит бренд-менеджер компании ООО «Этна» Павел Стародубовский. «Например, в секторе строительства жилья еще с прошлого года наблюдается снижение объемов ввода в связи с переходом в июле прошлого года на работу по счетам эскроу. Соответственно, падает и спрос на спецодежду», — объясняет он.

Генеральный директор АО ТД «Восток-Сервис» Санкт-Петербург Владимир Максимиив, в свою очередь, также замечает, что с начала текущего года спрос на данную продукцию существенно сократился. «Часть предприятий отменила заказы. Те, кто работает, сократили бюджеты. В процентах сказать сложно. В апреле падение в целом на рынке достигало 50%», — рассказал господин Максимиив. Павел Стародубовский соглашается с коллегой, уточняя, что в начале текущего года и на протяжении пандемии спрос на рынке

спецодежды для строительства был практически нулевым, сейчас же все отрасли возвращаются к привычному ритму работы и, соответственно, возобновляются закупки спецодежды, спецобуви и СИЗ.

Например, руководитель отдела развития ассортимента «ВсеИнструменты.ру» Артем Фазил-Заде отмечает, что, согласно данным одноименного онлайн-гипермаркета, продажи спецодежды для строительства по итогам первого полугодия 2020 года к первому полугодю 2019 года заметно выросли, добавляет он. Увеличились продажи рабочих жилетов на 171%, касок — на 120%, защитных очков — на 394% и строительных перчаток — на 68%, продажи рабочих жилетов выросли на 103%, касок, защитных очков и строительных перчаток — по 52% в каждой категории. «Вероятно, пандемия сильно повлияла на сроки сдачи объектов. Сейчас многие строительные компании пытаются наверстать упущенное — появляются срочные запросы на закупку СИЗ», — поясняет господин Стародубовский.

ПО СТАНДАРТУ По словам Владимира Максимиива, стандартный комплект спецодежды определить затруднительно. «На многих крупных предприятиях разработан корпоративный стиль. С каждым клиентом работаем индивидуально. Невозможно одинаково одеть арматурщика, крановщика и инженера», — объясняет он.

Господин Стародубовский, в свою очередь, уточняет, что стандартный комплект заказа спецодежды для строительства включает в себя костюм для защиты от общих производственных загрязнений и механических воздействий, ботинки кожаные с защитным подноском, щиток защитный лицевой или очки защитные, перчатки с полимерным покрытием или перчатки с точечным покрытием, каска защитная, средство индивидуальной защиты органов дыхания фильтрующее, средства индивидуальной защиты при работе на высоте, сигнальный жилет.

По мнению Владимира Котова, отличительной особенностью рынка спецодежды для строителей является низкая стоимость рабочей силы, из-за чего компании мало тратят на защиту и создание безопасных условий труда в пересчете на одного работающего в сравнении с другими отраслями, такими как нефтегазовая, энергетика, металлургия. Господин Стародубовский замечает, что строительные компании предпочитают нанимать выходцев из стран СНГ на работу вахтовым

методом. «Такой подход предполагает короткие сроки использования спецодежды. Работодатель не заинтересован в качестве и износостойкости, стремится найти самый дешевый вариант на рынке, минимально соответствующий нормативам. Рабочие вынуждены ходить в неудобной и низкокачественной, не подходящей для климатических условий одежде», — сетует он. В таких условиях сегмент строительной спецодежды не развивается, производители не заинтересованы в инвестировании средств в разработку новых материалов, добавляет эксперт.

Генеральный директор АО ТД «Восток-Сервис» Санкт-Петербург также замечает, что, хотя строительные работы требуют износостойкой спецодежды с высокими усилиями на разрыв, с проверенной фурнитурой, некоторые производители предпочитают снижать затраты и удешевлять продукцию в ущерб качеству. «Сейчас в строительстве фиксируется самое большое количество несчастных случаев и при этом самая низкая обеспеченность работников СИЗ», — добавляет Владимир Котов.

В «ЮИТ Санкт-Петербург» рассказали, что объемы закупок спецодежды для строителей зависят от требований нормативных документов, а также связаны с истечением сроков носки у действующих сотрудников и набором нового персонала. При этом при выборе продукции в компании руководствуются техническим заданием, в котором описаны ткани (они должны максимально пропускать воздух, но при этом минимально пропускать воду), а также фурнитура, внешний вид, брендирование, размеры, расположение, вид и количество карманов. «Нам важны функциональность, качество и удобство носки. Мы покупаем сигнальную одежду повышенной видимости класса 3», — уточнили в компании, добавив, что сейчас многие компании в России стали на нее переходить — это заметно по количеству работников в спецодежде яркого лимонного цвета. При этом обувь для рабочих выбирается всегда через тестовую носку фокус-группой из сотрудников строительных площадок. Что касается стоимости одежды для строительства, производимой в РФ, то в «ЮИТ Санкт-Петербург» отмечают, что с начала года она не изменилась, поскольку цены фиксированы до конца года. «Цена на обувь, которая производится в Италии, напрямую зависит от курса евро», — говорят в компании. ■