

3 → Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Ев-рострой», добавляет: «По-прежнему велик спрос на руководителей проектов строительства, инженеров, прорабов и начальников участков. При этом, в отличие от ситуации трехгодичной давности, гораздо чаще на эти специальности стали рассматривать женщин».

Еще одна дефицитная специальность на строитель-ном рынке, по мнению госпожи Кравцовой,— геоде-зисты. Их заработная плата значительно выше даже управленческих должностей и выходит далеко за рамки 100 тыс. рублей в месяц. «Что касается зарплат в целом, то их уровень никак не изменился по сравнению с 2022 годом»,— уверена эксперт.

«Тенденция по найму молодых и энергичных дирек-торов по строительству, условно до 40 лет, начавшаяся до 2020 года, продолжилась»,— указывает госпожа Кравцова.

ВОСПИТАТЬ СВОИМИ СИЛАМИ Как считает госпожа Коротаяевская, есть несколько причин, из-за чего сложилась ситуация с дефицитом кадров.

«Во-первых, отток рабочей силы, во-вторых, отсутствие системной работы по популяризации рабочих профес-сий, программ переподготовки кадров на федеральном или региональном уровнях. Необходимо формировать имидж успешного рабочего, инженера или менеджера в строительном бизнесе, привлекать и обучать молодежь, используя современные достижения цифровизации»,— подчеркивает она.

Некоторые строительные компании начинают под-бирать кадры еще на стадии их обучения. Анна Лях, ди-ректор по управлению персоналом компании «Главстрой Санкт-Петербург», рассказала: «У нас разработана соб-ственная программа для популяризации профессий в девелопменте. Это многоступенчатая работа. Так, наша компания сотрудничает с профессиональными учебны-ми заведениями, такими как техникумы и колледжи. Основная сложность заключается в том, что эти учебные учреждения готовят специалистов широкого профиля, без погружения в специфику определенной сферы дея-тельности. Поэтому мы совместно с ними корректируем содержание образовательных программ в соответствии

со своими профессиональными стандартами и требова-ниями».

Второе направление — работа с вузами. «Вузы активно вовлекают в учебный процесс работодателей, приглашают наших специалистов на защиты курсо-вых и дипломных работ. Мы организуем конкурсы и кейс-чемпионаты, где студенты и выпускники могут проявить себя. Например, в текущем году мы провели два мероприятия на разработку МАФ-проектов для наших жилых комплексов „Северная долина“ и „Юн-толово“ со студентами ВШЭ и СПбГАСУ,— сообщила госпожа Лях.— Особое внимание уделяется прохож-дению практик, например, начиная с третьего курса, в периоды учебных практик и отработок, ребята при-ходят к нам на стажировку, что дает им возможность погрузиться в рабочую реальность, познакомиться с профессией. Студентам, у которых учебная практика составляет три месяца и более, мы предлагаем опла-чиваемую стажировку или официальное трудоустрой-ство в штат компании. Такая практика сотрудничества помогает привлечь молодых специалистов. Примерно

30% студентов становятся работниками нашей ком-пани. При трудоустройстве все новички проходят обучение на строительных площадках, в том числе с помощью VR-технологий».

Мария Черная подтверждает: «Компании больше вкладываются в молодых специалистов, стажеров, ак-тивнее развивают программы развития карьеры, чтобы удержать лучших сотрудников, развивают программы льгот и компенсаций, реально заботятся о благополучии сотрудников».

Мария Ермакова, директор по персоналу Setl Group, заключает: «Ситуация с кадрами в строительной от-расли Санкт-Петербурга мало чем отличается от общей ситуации для всей промышленности: квалифицирован-ные кадры всегда востребованы, особенно не хватает отрасли инженеров (прорабов). Так как появляются но-вые технологии управления строительством, системы взаимодействия с поставщиками и подрядчиками, а также возрастает объем работы с большими данными — увеличивается спрос и на высококвалифицирован-ных IT-специалистов». ■

В СВОБОДНЫЕ НИШИ ВТИСНУТСЯ НЕ ВСЕ

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕЖИВАЕТ ТРАНСФОРМАЦИЮ. В СВЯЗИ С УХОДОМ КЛЮЧЕВЫХ ПОСТАВЩИКОВ И САНКЦИОННЫМ ЗАПРЕТОМ НА ВВОЗ ЕВРОПЕЙСКИХ МАШИН В РФ МНОГИЕ НИШИ ОСВОБОДИЛИСЬ И ИХ АКТИВНО ЗАНИМАЮТ АЗИАТСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. А ВОТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОКА СЕРЬЕЗНО НАРАСТИТЬ СВОЮ ДОЛЮ ТАК И НЕ СМОГЛИ. ПРИЧИНОЙ СТАЛА ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИМПОРТ-НЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ.

ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева рассказала: «По итогам 2022 года продажи спецтехники упали на треть — это данные АЕБ. Это повлияло на строительную и до-рожно-строительную сферы. Российские подрядчики купили меньше техники всех типов, кроме колесных экскаваторов. При этом сократились не только объем импортной спецтехники (Япония, США, Южная Корея), но и отечественной — за счет нехватки комплектую-щих снизилась линейка российского предложения». По данным госпожи Косаревой, на отечественных производителей приходится (по данным за 2022 год) только 17% рынка.

Поставки японской и американской техники, тем не менее, продолжают за счет практики параллельного импорта. Основные каналы продаж — Турция и КНР. Поэтому, отмечает госпожа Косарева, выросла роль логистических компаний в процессе закупок. На фоне изменений, произошедших в сфере международной тор-говли, наиболее предпочтительными и доступными стали поставки строительной техники и запчастей из Китая.

Александр Орлов, региональный директор по разви-тию FNGroup, указывает, что, несмотря на постепенное наращивание объемов производства стройтехники в России, соотношение местного и импортного оборудо-вания пока остается примерно таким же, как и прежде, то есть с уклоном в пользу импорта. «Отечественные производители пока не могут дать рынку качественные продукты (например, гусеничные экскаваторы и колес-ные погрузчики), не говоря уже о таких высокотехноло-гичных машинах, как асфальтоукладчики. Зарубежные поставщики обеспечивают большой выбор техники раз-личных марок с широким модельным рядом. Это позво-ляет полностью удовлетворить потребности заказчиков на строительном рынке, а также в коммунальной, порто-вой и других сферах»,— подчеркивает он.

Павел Турков, директор по строительству ГК «А101», говорит, что все девелоперы за этот год наладили ка-налы поставок как новой техники, так и запчастей для имеющегося западного оборудования. «Конечно, цены при этом на те же запчасти и расходники выросли, как



НЕСМОТЯ НА ПОСТЕПЕННОЕ НАРАЩИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА СТРОЙТЕХНИКИ В РОССИИ, СООТНОШЕНИЕ МЕСТНОГО И ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПОКА ОСТАЕТСЯ ПРИМЕРНО ТАКИМ ЖЕ, КАК И ПРЕЖДЕ, ТО ЕСТЬ С УКЛОНОМ В ПОЛЗУ ИМПОРТА

и сроки самих поставок. Но переориентация „на Восток“ позволила сгладить эти моменты»,— полагает он.

Наталья Коротаяевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», подтверждает: «В насто-ящее время все больше и больше строительной техники импортозамещается или приобретаются китайские ана-логи. Это является одной из наиболее заметных тенден-ций на рынке. Многие решения становятся доступными и национальными благодаря оптимизации производства и развитию отечественных технологий».

Впрочем, не все товары и продукты могут быть пол-ностью локализованы. «Некоторые импортные решения, которые могут считаться необходимыми, все же не име-ют полностью идентичных аналогов на рынке. Это свя-зано с уникальными технологиями, производственными процессами»,— считает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Строители ищут замену и стройматериалам, и инже-нерному оборудованию. «Большую часть инженерных систем и оборудования для строительства домов нам удалось заменить на не менее качественные аналоги. Например, по лифтам мы договорились с белорусской компанией, которая делает такое оборудование для

гостиниц. В облицовке здания используем карельский мрамор, вместо итальянского»,— рассказывает Вита-лий Бахарев, директор ГК «Альфа Фаберже».

Заместитель коммерческого директора ООО «Бал-тийский лизинг» Жанна Южанина отмечает, что при сохранении спроса несколько изменилась его структура. «По итогу первого полугодия 2023 года мы уже про-финансировали сделок с китайской спецтехникой боль-ше, чем за весь 2021 год. При этом в нашем портфеле остается имущество и тех производителей, что покинули российский рынок: техника производства США, Японии и Европы это в основном бывшая в употреблении, в том числе по схеме возвратного лизинга, а также завезенная по параллельному импорту»,— говорит она.

Иван Коровников, руководитель дирекции продаж ЛК «Европлан», добавляет: «На рынке произошла пере-ориентация на технику китайских производителей. Но если на рынке автотранспорта произошла глобальная смена марок с европейских на китайские, то в сегмен-те строительной техники переход был более мягким: китайская техника уже не первый год востребована на-шей строительной индустрией. Конечно, какие-то очень популярные ранее марки, например, английская JCB,

приостановили поставку своей продукции в РФ, и вы-дачи их техники в лизинг, соответственно, сократились в разы. Но нельзя не сказать, что уже в 2019 году в топ-10 самых популярных марок этого сегмента в „Европлане“ пять марок были китайскими. Раньше их основным пре-имуществом была доступная цена. Сегодня это обстоя-тельство не изменилось, но с годами выросло качество и расширился ассортимент».

Что касается техники российского производства, то пока о лидерстве говорить рано, считает он. «Но мы видим, что этот сегмент развивается: развивается про-изводство как техники, так и различного навесного обо-рудования на нее. Очевидно, что у бизнеса есть запрос на отечественные марки, так что, надеемся, рост их по-пулярности — дело времени»,— сохраняет оптимизм господин Коровников.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», говорит: «В 2022 году мы зафикси-ровали нехватку строительной техники в начале сезона, однако этот дефицит был связан прежде всего с сосре-доточением техники на особо крупных объектах. После завершения больших объемов работ на этих объектах рынок стабилизировался. В этом году мы уже не ощу-щали дефицита, но при этом мы видели, что ситуация с санкциями влияет на рост арендных ставок техники. Компании, предоставляющие технику в аренду, уже не могут удержать ставки на прежних уровнях из-за более дорогих запчастей и индексации цен».

Кирилл Поляков, сооснователь цифровой плат-формы Pragmasco, указывает, что за шесть месяцев 2023 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост зарубежных поставок в Россию в количественном выражении составил 76%. За первый квартал 2023 года импорт китайской техники, составил 74,5 млрд рублей. Общий импорт дорожно-строитель-ной техники также вырос: в январе — апреле 2023 года он увеличился на 23%, до \$1,7 млрд (около 148 млрд по текущему курсу). «В целом превалирует импорт китайской спецтехники: он составляет уже 64% в доле спецтехники за первый квартал 2023 года»,— заклю-чает эксперт. ■