

ЛОКОМОТИВ ДЛЯ ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА

НА ФОНЕ ОБЩЕГО СНИЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА В 2022 ГОДУ СЕГМЕНТ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ, ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ И ВЫРОС НА 5%.

ТАИСИЯ УМАРОВА

Согласно исследованию агентства «Эксперт РА», рост сегмента по итогам 2022 года составил 5%, а доля этого сегмента в общем объеме нового бизнеса по всему рынку лизинга в 2022 году достигла 16%. Для сравнения, доля нового бизнеса в сегменте легкового автотранспорта в 2022 году составила 17,1%, в 2021 году разни́ца была другой: 20,2% нового бизнеса легковых авто и 13,3% у строительной техники.

Сегмент специальной строительной техники традиционно является одним из самых стабильных, поскольку даже во время экономических потрясений продолжают развиваться и поддерживаться инфраструктурные проекты. «Для капиталоемких бизнесов, к которым относится и строительная отрасль, лизинг — наиболее удобная и выгодная форма. За счет оптимизации по налогу на прибыль и НДС можно существенно снизить итоговую стоимость техники», — указывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Заместитель коммерческого директора ООО «Балтийский лизинг» Жанна Южанина говорит, что у компании в 2022 году объем нового бизнеса в данном сегменте за прошлый год вырос более чем на 30%. «В 2023 году рост продолжается, уже в первом полугодии объем нового бизнеса в данном сегменте составил 15 млрд рублей. Спросом традиционно пользуются погрузчики, экскаваторы, бульдозеры, катки. Преимущественно это китайская техника», — делится госпожа Южанина.

Иван Коровников, руководитель дирекции продаж ЛК «Европлан», отмечает аналогичную тенденцию: «Если сравнивать результаты продаж „Европлана“ в 2021 и 2022 годах, то объем нового бизнеса в сегменте „строительная и дорожно-строительная техника“ вырос на 21% год к году».

Он также ожидает, что по итогам 2023 года рост будет еще больше. Господин Коровников говорит, что с 2022 года сегменты грузового транспорта (который также активно используется в строительстве) и спецтехники стали драйверами рынка транспортных средств: их покупку нельзя отложить (в отличие от покупки легкового



ДОЛЯ СЕГМЕНТА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ НОВОГО БИЗНЕСА ПО ВСЕМУ РЫНКУ ЛИЗИНГА В 2022 ГОДУ ДОСТИГЛА 16%

автотранспорта, особенно для личных целей), так как от их использования зависят функционирование бизнеса и реализация проектов.

В 2022–2023 годах были развернуты федеральная программа «Строительство» и «Комплексный пятилетний план дорожной деятельности», который должен стимулировать развитие дорожной инфраструктуры. Это значит, полагает господин Коровников, что сфера строительства и ремонта будет развиваться дальше и спрос на технику не упадет.

«В этом году рост также продолжился, потребность в технике высока как никогда, а лизинг для многих компа-

ний — от мелких до лидеров рынка — оптимальный вариант», — согласна с коллегами Наталия Коротаяевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

Руслан Моллаев, региональный директор по СЗФО компании «Интерлизинг», сообщил, что доля строительной техники в портфеле «Интерлизинга» по итогам первого полугодия 2023 года составила 23%. «Спрос фактически не изменился. Большая часть всей финансируемой строительной техники — это различные экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, фронтальные погрузчики. В 2023 году продолжается рост объема строительной техники, поставляемой из дружественных

стран, в основном это КНР (доля 68%). Очевидно, что каналы поставок сместились в пользу Китая. Но стоит отметить, что партнеры практически не изменились: ушедшие с российского рынка марки дилеры заменили новой техникой из Китая», — отмечает эксперт.

Татьяна Донченко, генеральный директор компании «ТСС-Лизинг», добавляет: «По нашим наблюдениям, произошло небольшое изменение структуры лизингового бизнеса внутри сегмента. Если раньше большая часть сделок проводилась с дорожно-строительной техникой, то сейчас акцент сместился на строительную технику. В первую очередь это связано с весомой поддержкой строительной отрасли со стороны государства и, как следствие, высокой деловой активностью в этом сегменте. Если говорить про само оборудование, то здесь, как и для всего рынка лизинга в целом, характерна переориентация на технику из КНР и рост спроса на поддержанное оборудование. При этом условия финансирования лизинговых контрактов практически не меняются: размеры процентных ставок, авансов и прочих параметров лизинговых сделок остаются стабильными».

Заместитель директора по строительству компании «Русстройгруп» Максим Абрамов отмечает, что в последнее время значительно улучшились условия предоставления оборудования от лизинговых компаний. «Например, беспроцентная рассрочка на авансовый платеж. Ранее минимальный процент составлял от 30 до 50%. Процентные ставки тоже скорректировались в лучшую сторону и снизились на 1,5–2%. Особенно выгодные условия предоставляются сейчас на лизинг китайского оборудования. Субсидирование на лизинг российского оборудования действует уже последние лет семь», — перечисляет эксперт.

Западная техника в лизинге уменьшилась в разы. Это связано, по его мнению, и с курсом валюты, и со сложностями логистики. Застройщики среднего звена рассматривают сейчас в основном технику китайскую, корейскую и российскую. ■

ГЕНПОДРЯД В ПОИСКАХ НЕЗАВИСИМОСТИ

РЫНОК ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДА В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО И КОММЕРЧЕСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГАЕТ ПОЛУТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ ДОЛЯ ГОСЗАКАЗА В ВЫРУЧКЕ ПОДРЯДЧИКОВ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ И СЕГОДНЯ СУММАРНО ВРЯД ЛИ ПРЕВЫШАЕТ 3–4%.

ЮЛИЯ МАЙОВЕР

По данным DBC Consultants, суммарная выручка подрядных компаний Санкт-Петербурга с оборотом более 3 млрд приближается к 500 млрд рублей. При этом сегодня основными заказчиками выступают частные структуры. Для государственных контрактов в совокупной выручке подрядных фирм не превышает 3–4%.

Андрей Гулак, операционный директор, акционер, DBC Consultants, при этом отмечает, что среди крупнейших генподрядчиков большинство связано с девелоперами и жилищным строительством. Независимые подрядчики сохраняются в промышленно-складском сегменте, считает он.

Алексей Николаев, генеральный директор АО «Ханса Строй», придерживается иной точки зрения, он говорит, что большую часть рынка генподрядных организаций жилищного и коммерческого строительства сегодня со-

ставляют независимые компании: «Эти компании работают в основном на средних и небольших девелоперах, а также привлекаются крупными игроками девелоперского бизнеса в параллели с собственным генподрядом».

По его мнению, крупных независимых подрядчиков становится с каждым годом меньше. «В связи с этим все большее значение приобретают компетенции компании по организации строительного процесса и управлению строительными проектами — как собственными силами, так и с привлечением субподрядных организаций. Большинство компаний работает по узкому профилю, например, исключительно на рынке жилищного строительства или рынке госзаказа», — рассказывает господин Николаев.

Елена Азарова, директор оптовых продаж СТД «Петрович», полагает, что рынок испытывает острый

дефицит подобной компетенции, серьезных профессиональных генподрядчиков недостаточно. «Во многом это связано с дефицитом инженерно-технических работников, сметчиков, прорабов. И потребность в таких специалистах растет, потому что в регионе значительно увеличивается доля строительства социальных объектов, которые, в свою очередь, нуждаются в квалифицированном генподряде».

Майкл Миллер, директор по строительству группы RBI, напротив, полагает, что генподрядных компаний на рынке много, в том числе и независимых. «Однако сегодня все чаще возникает вопрос об их финансовой устойчивости. Кроме того, понятно, что даже если генподрядная организация не связана напрямую с конкретным девелопером, у нее обычно есть ключевые для нее заказчики. И фактически компании часто фи-

нансово зависимы от таких ключевых заказчиков», — указывает он.

Он подтверждает, что сегодня все чаще девелоперы создают свою генподрядную структуру и замыкают функции генподряда на себя. «У нас также есть успешный опыт собственного инжиниринга на ряде наших текущих и недавно завершенных проектов», — говорит господин Миллер. — Здесь большинство функций, которые ранее исполняли сторонние генподрядчики, мы взяли на себя: это увеличивает наш контроль за строительством, позволяет лучше контролировать сроки и стоимость работ, снижать их. После подведения итогов наших первых проектов инжиниринга мы приняли решение продолжать строить и следующие объекты по этому принципу». ■