

# СТИМУЛЫ ДЛЯ ПОКУПКИ

**РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ, КАК И ВСЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ СЕГМЕНТЫ ОТРАСЛИ, В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ НЕ ПРЕТЕРПЕЛ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.** КИРИЛЛ ОРЛОВ

Во второй половине года эксперты ожидают увеличения лизинговых сделок, так как Минпромторг подготовил новую программу льготного лизинга по этому виду машин и оборудования. Стимулировать приобретение техники будет и ускорение подготовки объектов инфраструктуры к чемпионату мира по футболу 2018 года. Заставит оживиться строителей и тот факт, что 2017 год — последний, когда можно приобретать технику класса «Евро-4», с 1 января следующего года будет разрешена покупка лишь более дорогой техники класса «Евро-5».

По итогам 2016 года, по данным агентства «Эксперт РА», доля лизинговых сделок строительной техники в объеме нового бизнеса составила около 7%. В общем же объеме сделок по приобретению строительной техники лизинговые схемы уже превысили 50%.

**ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ** Ксения Щекотова, начальник отдела лизинга оборудования и спецтехники компании «Балтийский лизинг», отмечает, что количество лизинговых сделок всегда коррелирует с общеэкономической картиной в том или ином сегменте рынка, в данном случае — в строительном. Если застройщики переживают кризис и не стремятся приобрести новую технику, то ожидать высокой активности на рынке лизинга в данном сегменте не приходится. «По итогам последних исследований, доля лизинговых сделок в объемах нового бизнеса в РФ по сегменту строительной техники колеблется в районе 7%, для нашей компании в денежном эквиваленте эта доля на конец 2016 года составляла более 2,1 млрд рублей. Однако мы прогнозируем рост числа сделок по оформлению в лизинг дорожно-строительной техники во втором полугодии, в свете новой программы льготного лизинга спецтехники, которая реализуется при поддержке Минпромторга России. Наша компания в числе первых заключила с Министерством промышленности и торговли РФ соглашение о предоставлении субсидий», — рассказала госпожа Щекотова.

Алексей Тузов, эксперт транспортной отрасли, отмечает, что сегодня после лизинга вторая по популярности схема использования техники — аренда. «Доля арендованного оборудования в общем объеме строительной техники в России составляет 5–7%. Санкт-Петербург стоит на первом месте по данному показателю — доля строительной техники, которую фирмы берут в аренду в Северной столице, варьируется в пределах 25–30%. Лизинг играет сегодня большую роль для компаний, занимающихся строительством. В 2015 году доля лизинговых сделок на рынке строительной техники

составляла 30%, в прошлом году этот показатель вырос уже до 50%. Благодаря росту спецпредложений как со стороны поставщиков строительной техники, так и самих производителей, условия лизинга стали более привлекательными, чем в 2014–2015 годах. Например, за последний год минимальный аванс во всех российских лизинговых компаниях снизился на 10–15%. Плюс к этому активно развивается программа субсидирования, поддерживающая те предприятия, которые приобретают строительную технику в лизинг», — рассказал господин Тузов.

В целом по России, по его подсчетам, за январь — май 2017 года объем рынка дорожно-строительного транспорта значительно вырос по сравнению с годом ранее: на 75%, до 14,78 тыс. единиц. На рост рынка повлияло несколько факторов: стабильность рубля, восстановление финансирования государственных стройпроектов и так называемый эффект отложенного спроса. Доля Петербурга в объеме российского рынка строительной техники, как правило, составляет 25–30%. Одним из основных игроков рынка спецтранспорта в Ленинградской области считается завод Caterpillar в городе Тосно. Это одно из четырех крупнейших предприятий в России, выпускающих спецтехнику под всемирно известными брендами. Предприятие производит самосвалы и гусеничные экскаваторы.

**БЮДЖЕТНЫЙ ВАРИАНТ** Анна Филатова, генеральный директор ООО «ГКР-лизинг», говорит, что на рынке строительной техники существует стабильный спрос на бывшую в употреблении технику. «Как правило, лизинговые компании предоставляют в лизинг технику не старше семи лет. При этом важно провести правильную оценку стоимости и технического состояния техники, которая обычно осуществляется совместно с поставщиками. На рынок пользуются спросом самосвалы, самосвальные прицепы, экскаваторы, погрузчики. Практически все лизинговые компании имеют в своих портфелях дорожно-строительную технику и стараются увеличить свой портфель в этом сегменте», — отмечает она.

Госпожа Щекотова с ней согласна: «Поскольку в текущей ситуации существенная часть клиентов старается выбирать бюджетные варианты оборудования для своего бизнеса, доля бывшего в употреблении имущества возрастает. Из подержанной техники представители строительной отрасли стараются оформлять в лизинг универсальные машины, например, экскаваторы, погрузчики. Наиболее перспективное в этом году направление — работа с компаниями, ведущими бизнес в сфере дорожного строительства».



**В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА ОБЪЕМ РЫНКА ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОС НА 75%**

**ТЯЖЕЛАЯ ДОЛЯ** Эксперты говорят, что некоторые сегменты строительной техники растут быстрее рынка. Евгений Данилов, менеджер проекта HDT АО «Исузу Рус», отмечает, что сегмент новой тяжелой грузовой техники полной массой свыше 18 тонн растет быстрее рынка коммерческой техники: он увеличился на 18,4% (до 36 892 штук) в 2016 году и на 55,5% (до 8899 штук) по итогам первого квартала 2017 года. Рынок коммерческой техники полной массой от 3,5 тонны показал рост 15,3% (59 841 штука) в прошедшем году и 33,4% (12 511 единиц) по итогам первых трех месяцев 2017 года. «Две третьих сегмента HDT (техника с массой более 18 тонн) приходится именно на строительную технику, из которой, в свою очередь, большую часть составляют самосвалы, поэтому приведенные показатели в полной мере применимы и к строительной технике. Указанная тенденция к росту сохранится и по итогам первого полугодия 2017 года», — говорит господин Данилов.

По его мнению, восстановлению и росту рынка строительной техники обязан несколько факторам. Четыре года подряд (с 2013 года) сегмент, следуя тренду всего рынка, падал, последний пик продаж пришелся на 2012 год, поэтому сейчас, в 2017–2018 годах, клиенты более активно обновляют технику, срок эксплуатации которой в среднем как раз и составляет пять лет. «Серьезное влияние на сегмент, где доля лизинговых сделок особенно высока в связи с дороговизной техники, оказывает программа Минпромторга РФ по субсидированию лизинга. Существенной поддержкой для рынка являются крупные инфраструктурные проекты. Прежде всего это трасса «Таврида» Керчь — Симферополь — Севастополь по территории Крыма, ВСМ Москва — Санкт-Петербург и Москва — Казань со среднесрочной перспективой продления до Екатеринбурга, а также Белкомур — планируемая стратегическая железнодорожная магистраль, которая соединит регионы Сибири и Урала со стратегическими предприятиями СЗФО России. Наконец, текущий год является последним годом, когда клиенты могут сэкономить, приобретая новую технику класса «Евро-4»: согласно обновлению технического регламента, вступающим в силу с 01.01.2018, произведенные с этого момента транспортные средства должны соответствовать более

дорогому классу «Евро-5», — рассказал господин Данилов.

Госпожа Филатова отмечает, что на 2017 и 2018 годы придется проведение значительной части работ по подготовке инфраструктурных объектов к чемпионату мира по футболу 2018 года и по реализации проектов по дорожному строительству. В связи с этим она прогнозирует дальнейший рост объема лизинга строительной техники.

Господин Данилов говорит, что за первые четыре месяца 2017 года объем рынка новой строительной тяжелой техники (свыше 18 тонн) в Петербурге составил, по оценкам компании, основанным на данных «Автостата», около 65 единиц. Показатель СЗФО в целом, включая Северную столицу, — 160–165 единиц. Если говорить обо всем сегменте, включая в него не только новую, но и бывшую в употреблении технику, то его объем в Петербурге составил 115 единиц, в масштабе всего СЗФО — 360–370 единиц. «Таким образом, оборот бывшей в употреблении техники по-прежнему высок и составляет значительную долю в сегменте», — отмечает эксперт.

В целом доля новой строительной техники в Санкт-Петербурге и СЗФО, по оценкам «Исузу Рус», составляет 40–45% от всего рынка новой техники HDT. Доля всего сегмента, включающего и подержанную технику, для Петербурга — 25%, в СЗФО — около 37%.

«Сегментация рынка строительной техники единообразна для Санкт-Петербурга и СЗФО: в обоих случаях приблизительно половина приходится на самосвалы, две следующие по наибольшей распространенности надстройки — автокраны и дорожная комбинированная техника. Это справедливо как для новой техники, так и для всего сегмента, включающего подержанную технику. Среди остальных типов кузовов — манипуляторы, автобетоносмесители, автобетононасосы, автобутовые, автовышки, цементирующие агрегаты», — перечисляет господин Данилов.

Безусловными лидерами сегмента строительной техники являются марки отечественных производителей — КамАЗ, МАЗ и «Урал». На их долю в Санкт-Петербурге и в СЗФО приходится 80–90% рынка новой и бывшей в употреблении техники суммарно. Если брать только новую технику, то здесь доля еще выше: она достигает 97%. ■