

# Субподряд особого назначения



[Журнал «Деньги» № 41\(696\) от 20.10.2008](#)



Фото: 1 из 4



Принято считать, что девелоперский бизнес один из самых прибыльных в России. По крайней мере, до кризиса так оно и было. Но далеко не все деньги достаются строителям и чиновникам, существует вспомогательный рынок субподрядчиков, обслуживающих стройкомплекс. Они предоставляют строителям в аренду технику, обеспечивают их туалетами, столовыми. "Входной билет" на этот рынок не требует больших затрат. На этом быстро растущем рынке финансового кризиса не боятся, а ждут новых прибылей: если обедневшие строители не смогут покупать технику в собственность, им придется арендовать ее у субподрядчиков.

В Москве почти 3,5 тыс. стройплощадок. И каждому девелоперу нужны краны, экскаваторы, бытовки, каждый озабочен вывозом мусора, мойкой колес автотранспорта, питанием рабочих. Все эти потребности удовлетворяются, как правило, субподрядчиками. О стоимости их услуг застройщики не очень-то задумываются: цена квадратного метра все еще высока. Что принесет строителям финансовый кризис? Ведь дороги не только сами машины и механизмы, но и их аренда.

Стройка была, есть и будет есть Валерий Кидровский занимался наймом рабочей силы, продавал оргтехнику, а полтора года назад приобрел два экскаватора и стал владельцем компании "Техаренда".

— У меня родственники занимались аналогичным бизнесом, видел их успехи, однажды сел, все посчитал да и купил по лизингу экскаваторы Volvo BL61, — рассказывает Валерий. — Но сперва обзвонил чуть не тысячу девелоперов, вероятных своих клиентов.

Отклик был скромным: 90% строителей уже с кем-то были "завязаны" и не собирались менять подрядчика, другие просили выслать коммерческое предложение, и только три компании согласились сотрудничать.

Расчет Валерия был несложен: каждый экскаватор стоит 2,5 млн руб., лизинг удорожает его цену на треть, цена же аренды подобного экскаватора в Москве — 8-12 тыс. руб. в сутки, полностью "отбить" технику можно года за полтора.

— Почему именно экскаватор? — переспрашивает Валерий. — Такая техника нужна всем: и крупным строителям, и дачникам — вырыть подвал или бассейн. Даже если экскаватор занят всего 20 дней в месяц, это хороший показатель, 200 тыс. руб. Минус расходы на солярку (40-60 литров за смену), зарплата экскаваторщика (45-50 тыс. руб. в месяц), в остатке — 120 тыс. А если день и ночь работать, то раза в два больше, вполне хватает на

лизинговые

выплаты.

Девелоперу приходится нести огромные затраты, договариваться с городскими властями, всеми правдами-неправдами получать землю под застройку. Техника обычно нужна не на весь срок возведения объекта, поэтому тратиться еще и на какие-то экскаваторы не хотят даже крупные застройщики. На этом и зарабатывают компании, предоставляющие технику в аренду.

Но если за окном кризис, страдают все — и девелоперы, и субподрядчики.

— Строительный рынок упал на треть, так что и у нас объемы работ сократились серьезно,— жалуется Анатолий Толстов, заместитель директора компании "Русэкопром", занимающейся, в частности, вывозом строительного мусора.

Однако субподрядчик субподрядчику — рознь.

— Строители покупали технику в основном с помощью лизинговых схем, ведь ежемесячные лизинговые платежи ниже арендных в три-четыре раза,— говорит Дмитрий Глобенко, владелец арендной компании "Мао моторс".— Цена лизинга возрастает, да и сам лизинг стал менее доступным, поэтому аренда для многих застройщиков остается единственным выходом. Многие лизинговые компании сейчас находятся на грани банкротства, сокращают штаты, закрывают региональные представительства, а арендные компании, можно сказать, процветают.

С ним согласен Андрей Смирнов, заместитель генерального директора компании "Еврорент" (предоставляет в аренду башенные краны):

— Если мы и почувствуем спад, то не ранее Нового года — из-за большой инертности строительной отрасли: отказаться от башенного крана, заказанного на долгий срок, непросто. Стройка была, есть и будет есть.

Андрей Смирнов не сомневается в преимуществах аренды перед покупкой девелоперами техники в собственность: "Если сравнивать стоимость техники и цену ее аренды, то вывод однозначен: застройщику, имеющему постоянные объекты, конечно, выгоднее приобретать башенные краны в собственность. К примеру, пятитонный кран высотой 40 метров стоит €100 тыс., столько же заказчик отдаст всего за десять месяцев его аренды. Но практика показывает, что девелоперы думают прежде всего не об экономии средств, а о том, как избежать проблем — всех этих согласований с Ростехнадзором, выяснения отношений с запившим крановщиком и т. п."

Если у строителя нет постоянных объектов, то аренда техники для него лучший выход. Ему, например, не придется думать о том, где хранить кран по завершении проекта. К примеру, компании "Еврорент" для хранения 18 кранов требуется тысяча квадратных метров склада.

По оценкам компании Cramo, объем московского рынка аренды строительной техники в 2007 году составлял €240 млн, петербургского — около €70 млн.

На самом деле, как считает Андрей Смирнов, емкость этого рынка больше: "Точно оценить рынок невозможно хотя бы потому, что никто точно не знает, сколько всего техники работает на стройплощадках".

По данным Ростехнадзора, в Москве и области разрешения на работу имеют 9198 кранов (в России — 255 тыс.), и если даже принять в расчет, что из них в работе всего треть, все равно получается рынок на €100 млн. При этом только за последние 10 лет число башенных кранов в стране уменьшилось на 80 тыс. единиц: с рынка выбывает старая советская техника, заменить которую нередко просто нечем.

Именно этим, старением технического парка, а еще нехваткой оборотных средств в строительных компаниях, по мнению специалистов **ГК Step by Step**, и вызван стремительный подъем рынка аренды. По оценке генерального директора компании Ramirent OY Кари Каллио, ежегодный рост рынка аренды строительной техники в России достигает 20% и вдвое превышает темпы роста самого строительного рынка.

Мировой рынок аренды стройтехники эксперты оценивают в \$65 млрд. В Европе 40% продаж новой строительной техники приходится на арендные компании. И если в Европе, по оценкам **ГК Step by Step**, строители арендуют каждый второй механизм, то в Москве — лишь каждый десятый. Так что потенциал у этого рынка в России велик.

И российские частные арендные компании демонстрируют неплохую динамику развития. Владельцы "Еврорента" начинали бизнес в 2001 году с покупки двух башенных кранов. Сегодня парк компании насчитывает 55 кранов, и закупки новой техники продолжаются: в "высокий сезон" рынку позарез нужны современные краны.

Техника в ассортименте  
Строителям нужна прежде всего так называемая тяжелая и дорогая техника — буровые установки, экскаваторы, бульдозеры, краны, бетононасосы, уборочные машины, погрузчики, подъемники, асфальтоукладчики и т. п. Плюс малогабаритная и менее дорогостоящая техника: оборудование для бетонных работ, уплотнители грунта, измерительный и геодезический инструмент, пневматическое оборудование, осветительные системы... Да еще вспомогательная техника — вышки, строительные леса, лестницы, поддерживающие конструкции, передвижные помещения (блок-контейнеры)... Основные игроки рынка аренды: компании "Рамирент", Сгамо, "Стройтехника", МИРО, "Рентакран", "Рентек", "Рабочие машины", "Еврорент".

В советские времена технику на стройплощадки поставляли управления механизации, в одной Москве их было несколько десятков. Почти все эти управления, акционировавшись, дожили до сегодняшних дней и, как признают участники рынка, серьезно конкурируют и друг с другом, и с новыми компаниями: на складах этих управлений большие запасы техники, у некоторых до трех сотен разнообразных кранов, оставшихся со времен Союза.

Средняя частная арендная компания имеет 15-20 единиц техники, в крупных счет идет на сотни, но такие фирмы — это обычно или отделения западных компаний-производителей такой техники, или их дилерские центры, или арендные подразделения лизинговых компаний. Большинство крупных фирм имеют технику в ассортименте, от грузовиков до экскаваторов, а небольшие частные компании обычно специализируются на предоставлении в аренду, например, только экскаваторов или только кранов.

Один из комплексных подрядчиков — компания "Мао моторс", владеющая самосвалами, автокранами, фронтальными погрузчиками. Ее владелец Дмитрий Глобенко считает, что строителям удобнее обращаться за комплексными услугами, "а не бегать по разным фирмам и со всеми договариваться". Глобенко постоянно расширяет ассортимент техники, вот сейчас привез сваевдавливающую машину (в отличие от сваезабивающих — работает совершенно бесшумно).

— Таких машин даже в Москве очень мало, так что заказчика на нее найти несложно,— говорит Дмитрий.— Стоимость аренды я пока не определил, но она точно не будет ниже аренды сваеабивающей, то есть 500 тыс. руб. в месяц.

— От советской техники, ее работоспособности, энергозатрат и внешнего вида большинство заказчиков не в восторге,— уверяет Андрей Смирнов.— Но зато бывшие управления механизации могут себе позволить демпинговать, а на таком дорогом рынке даже незначительное снижение цены способно серьезно подорвать конкуренцию. В Москве подобного, к счастью, нет, а вот в Питере демпинг случается периодически.

Все участники рынка солидарны в одном: до серьезной конкуренции еще далеко, работы хватает всем, особенно в регионах, где массовое строительство началось, а техника отсутствует.

Например, "Евроренту" приходилось возить свои краны в Калугу, на строительство общежития и гостиницы для завода "Фольксваген", и в Калининград, где с башенными кранами просто беда.

— Думаю, на наш рынок даже сейчас можно резко войти, инвестировав, допустим, €10 млн,— считает Андрей Смирнов.— Этого вполне хватит на покупку 20 десятитонных кранов, аренду склада, наем работников. А можно развиваться последовательно: приобрести пару кранов, найти для них работу, а затем постепенно расширять парк.

Новый кран за пять лет эксплуатации дешевет на 30%, таможня за его ввоз возьмет 20%, но ведь и срок его службы — 20 лет, а окупиться он может за год: аренда крана стоимостью €350 тыс. обходится заказчику в 600 тыс. руб. ежемесячно.

— Арендный бизнес пока очень рентабелен — таково мнение Дмитрия Глобенко.

Услуги в ассортименте  
Над каждым девелопером "висят" проверяющие организации — Мосгорстройнадзор, департамент природопользования и охраны окружающей среды, ГИБДД, Роспотребнадзор... И у каждой организации — свои претензии.

20 октября 2008 года стартует организованный департаментом градостроительной политики, развития и реконструкции города Москвы очередной месячник "Чистое колесо". Это один из самых популярных у проверяющих штрафов — за отсутствие пунктов мойки колес, потом — за захлапленность участка мусором, использование бытовок для незаконного проживания рабочих, за отсутствие пунктов питания...

Субподрядчикам и на этом рынке удастся неплохо зарабатывать. К примеру, большую часть прибыли компании, занимающиеся сдачей в аренду туалетных кабинок, получают именно от строителей. Как уверяют в компании "Той Той Коммуналь Сервис", "строители — это примерно 70% наших клиентов, 25% приходится на склады, производства и автостоянки, еще 2% — на кафе, 3% — на краткосрочные мероприятия". Благодаря строителям "туалетный" рынок стабильно растет на 30% в год и оценивается экспертами в \$100-200 млн ежегодно.

Расчет "туалетчиков" несложен: на 50-70 рабочих необходимо 4 кабинки, на 120 — уже 7, на многих объектах рабочих гораздо больше. В аренде у московских и питерских строителей — 17-20 тыс. кабинок, месячная аренда и еженедельная уборка каждой

кабинки 4-6 тыс. рублей. Плюс еще дополнительные услуги типа мойки и санобработки, которые строителям зачастую крайне необходимы... Несколько лет назад дело обстояло плохо: из-за отсутствия туалетов рабочие выбирали одну из квартир строящегося дома под туалет, а перед сдачей дома комиссии мыли эту квартиру водой из шланга. Одно "но": бетон имеет свойство хорошо хранить запахи...

Но вывозе мусора со столичных стройплощадок зарабатывают несколько десятков компаний. Технология такова: на стройплощадке устанавливается бункер (металлический ящик объемом 8, 12, 17, 18 или 20 кубометров), который заполняется, а затем вывозится специальным бункеровозом. Утилизация контейнера объемом 8 кубометров в среднем по Москве стоит 3,5 тыс. руб., 20-метрового — 7 тыс. Артуру (фамилию он предпочел не называть), владельцу компании "Пром-мусор", покупка контейнеровоза (на сленге — "рогатки") на базе ЗИЛа обошлась в 950 тыс. руб., с каждого заказа ему достается 500 руб.— после платы за полигон (от 1,2 тыс. руб.), затрат на топливо, зарплату водителя, ремонт и амортизацию машины.

Большинство компаний на рынке услуг для строителей — специализированные (кто-то занимается мусором, кто-то туалетами), но есть и те, что оказывают комплексные услуги. К примеру, компания "Экопром" помимо туалетных кабинок предлагает в аренду мусоросбросы (пластиковые шланги-рукава для сброса мусора с верхних этажей), оградительные дорожные блоки и мойки колес грузового транспорта, выезжающего со стройплощадок. По словам руководителя направления аренды "Экопрома" Владислава Жижина, "далеко не всем строителям необходимо в собственности подобное оборудование, пусть и недорогое, особенно при краткосрочных работах, ведь по окончании работ его нужно где-то складывать". Аренда одного двухметрового дорожного блока (ценой 3 тыс. руб.) стоит 240 руб. в месяц, аренда мусоросброса (15 тыс.) — 35 руб. за погонный метр в месяц, а аренда поста мойки колес обойдется заказчику в 20-70 тыс. руб. ежемесячно. "Но это все равно дешевле, чем регулярно платить штрафы или кормить инспекторов", — уверен Владислав.

— В наш сегмент войти значительно дешевле, чем на рынок аренды строительной техники, — говорит господин Жижин. — И для этого не обязательно быть производителем, как мы ("Экопром" все, что сдает в аренду, отливают на собственном производстве). Многие компании просто покупают оборудование у нас, а затем предлагают его строителям. Если назначить "интересные" цены чуть ниже, чем у конкурентов, заказчика найти не трудно, и, думаю, за год инвестиции вполне можно вернуть. Кризис сегодня сказался исключительно на наших продажах, но никак — на аренде.

Быт и бытовки  
Московские застройщики экономят прежде на рабочих-гастарбайтерах, на их зарплатах и бытовых удобствах. Рейды миграционной службы регулярно выявляют незаконное проживание рабочих на стройплощадке.

Андрей (фамилию просил не называть), совладелец компании "Техконт", пришел в бизнес по аренде бытовок и блок-контейнеров (каркасно-щитовых конструкций "под ключ", предназначенных для раздевалок, штаба строительства и незаконного проживания рабочих) всего год назад. 3 млн руб. начального капитала вполне хватило Андрею на закупку более 30 контейнеров (каждый по 70 тыс. руб.) и рекламу. "Бытовки я закупил в Пестово, есть такой городок под Нижним Новгородом. Чуть не все его жители занимаются производством бытовок, бань, блок-контейнеров, — рассказывает Андрей. — Оставалось только погрузить их и доставить на стройплощадку в Москву".

Спустя год после начала бизнеса у Андрея в обороте было уже около сотни бытовок (это средние цифры для большинства аналогичных столичных компаний). Срок жизни каждого контейнера не менее 10 лет, при средней цене аренды 8 тыс. руб. в месяц покупка "отбивается" через год, если, конечно, занята десять месяцев. Нетрудно подсчитать, что сотня контейнеров при 100-процентной загруженности дает оборот 800 тыс. руб. ежемесячно, в реальности выходит не более 500 тыс. руб., что тоже неплохо, считает Андрей.

— В Москве три тысячи стройплощадок, так что бытовки будут востребованы всегда,— уверяет он.— Сейчас продажи контейнеров действительно сократились, но по аренде я такого не замечаю. Заказчики продолжают звонить. И даже если уменьшится спрос со стороны московских девелоперов, всегда останется интерес у дачников. Или пригодятся для проживания строителей.

В Москве проживание рабочих на стройплощадке официально, конечно, запрещено, но многие строители берут контейнеры именно для этих целей, создавая целые поселки из стыкованных блок-контейнеров. Недавно у Андрея был заказ на такой комплект из 29 стыкованных контейнеров. Нередко их так и возвращают — с нарами, на которых еще вчера спали гастарбайтеры. Андрей нары не разбирает — в таком виде сразу сдает контейнеры другим заказчикам.

Еще один потенциально интересный субподрядный рынок — обеспечение строителей питанием (один только сройкомплекс Подмосковья насчитывает 450 тыс. работников). Пока большинство девелоперов предпочитают обходиться собственными силами, как говорят, в целях экономии. Кейтеринговые компании привлекают лишь в особых случаях, когда позволяет бюджет, к примеру, для иностранных рабочих. Скажем, компании "Акжера-консалт" приходилось кормить югославских строителей, когда сами девелоперы с этим не справились. По словам директора компании Елены Рыбаковой, "балканская кухня — непростая, так что комплексный обед одного рабочего-югослава стоил 200 рублей, но с более экономичными вариантами можно уложиться и в 70 рублей, что зачастую дешевле, чем открывать полноценную столовую на объекте".

Система откатов  
В прошлом году на 12-этажный жилой дом в Петербурге рухнул строительный кран, буквально разрубивший верхние этажи здания. Погибли три человека, столько же было раненых. На улице Поликарпова в Москве завалился кран, в тот раз обошлось без жертв. На жилой дом в Новосибирске свалилась стрела гусеничного крана... Подобные новости приходят регулярно. По данным Ростехнадзора, в 2008 году с башенными кранами уже произошла авария.

31

Если в Москве большая часть техники находится под более или менее жестким контролем, то, например, в Подмосковье, как говорит Андрей Смирнов, работает много "кранов-нелегалов", без необходимых документов и сертификатов, неизвестно когда и кем ввезенных. В самом Ростехнадзоре признают, что способны проверять строящийся объект не чаще, чем раз в три года. А за это время даже самая большая стройка может успешно закончиться, так что пока эксплуатантам "нелегальных" кранов вряд ли что грозит.

При этом автокраны, экскаваторы, самосвалы, прочая стройтехника, нередко стоящая дорожке самой престижной иномарки, находятся под постоянным прицелом угонщиков.

— У одних моих знакомых не так давно угнали кран и экскаватор, у других — самосвал,— рассказывает Валерий Кидровский.— Так что рекомендую всем

собственникам обязательно оснащать свою технику противоугонными комплексами на основе GPS: стоит это тысячу рублей ежемесячно. С учетом стоимости моего экскаватора — \$100 тыс.— это вовсе не дорого. Плюс, конечно, страховка — 2,2% ежегодно от цены механизма.

Еще одна беда арендных компаний — задержки платежей от строителей. Двух-трехмесячные задержки считаются нормой. Некоторые строители расплачиваются квартирами или ждут, когда сами получают деньги от реализации недвижимости. Как уверяет Андрей Смирнов, проблемных заказчиков, из которых приходится подолгу выбивать деньги,— каждый пятый.

А вдобавок — еще и проблемы сервиса стройтехники.

— Недавно у нас сорвался очень крупный заказ, когда у экскаватора Volvo накрылся мост: поломка редкая, запчастей у дилера на складе не оказалось, их пришлось ждать 40 дней,— делится Валерий Кидровский.— Хоть и починили машину по гарантии, но от этого не легче: за 40 дней заказчик должен был нам 500 тыс. руб., то есть 20% от стоимости экскаватора. Да и вдобавок навсегда отказался от сотрудничества с нами.

Особая статья расходов всех без исключения арендодателей — откаты.

"Без откатов добиться заказа практически невозможно: это же строительство, так что берут все, от механиков до прорабов, все, кто решает, какая техника нужна, какого подрядчика нанять,— рассказывает Алексей И., хозяин небольшой компании с тремя экскаваторами и парой автокранов.— Такова наша строительная традиция: без 3-10% в руки заинтересованному лицу работу получить невозможно. Какие там тендеры..."

О честных тендерах в строительстве говорить пока не приходится, говорят все участники этого рынка, потому что сложившаяся система сегодня устраивает если и не всех, то очень многих, особенно тех, от кого зависит распределение заказов.

ДМИТРИЙ ТИХОМИРОВ