

18 → Юрий Неманежин, управляющий партнер Graviop Group, говорит, что ситуация на рынке арматуры в нынешнем году все же отличается от прошлых лет: «Зимой на рынке низкий сезон, и арматуру можно было купить по 20–25 тыс. рублей за тонну. Это самая нижняя граница. Начиная с марта арматура стремительно дорожала и достигла к лету своего пика в 30–35 тыс. рублей за тонну. При этом был жесткий дефицит, и арматуру продавали тем, кто больше платил. Кроме российской арматуры, продавали еще украинскую, белорусскую, египетскую и турецкую. Осенью цены начинали медленно падать, и к зиме арматуру начинали распродавать по самым низким ценам. Сегодня ситуация в корне изменилась. Производители ждали начала сезона, но он не принес ожидаемых прибылей. Сейчас объемы строительства уменьшились, и, как следствие, резко снизился спрос на стройматериалы, и производители готовы продавать арматуру по цене, близкой к себестоимости, лишь бы не останавливать заводы. Если раньше строители начинали закупать металл в начале весны (а речь идет о тысячах тонн) и отправляли его на склад, потому что это позволяло сэкономить на летних накрутках, то сегодня берут фактически день в день, потому что вчерашние цены могут быть выше, чем цены сегодня».

ТЕ ЖЕ И ПЛОХАЯ ПОГОДА «В ближайшие месяц-два ожидается некоторый рост стоимости лесопиломатериалов. Введение с 1 июля централизованной системы учета всех сделок по древесине ЕГАИС исключит возможность производства и реализации лесоматериалов по незаконным схемам, что может привести к их дефициту и, соответственно, к увеличению цены», — поясняет госпожа Потапова.

«Что касается других материалов — бетона, кирпича, утеплителя, железобетона, нерудных материалов, то по сравнению с прошлым годом цены если и выросли, то минимально. Причина банальна — очень низкий спрос», — говорит господин Неманежин.

По данным пресс-службы холдинга RBI, в сегменте жилья класса «комфорт+» стоимость основных стройматериалов из расчета на 1000 кв. м. строительной площади сегодня составляет около 16 млн рублей, с учетом транспортных расходов. За последние полгода эта цифра практически не изменилась. «Колебания цен в течение первого квартала 2017 года не превышали 3–4%. В том числе имели место традиционные сезонные колебания. Например, бетонные смеси и растворы в летние месяцы дороже, чем зимой. Помимо сезонного увеличения спроса, сказывается повышение отпускных цен на цемент, что дало итоговый рост в размере 2–3% за полугодие. Стоимость импортных материалов и комплектующих по традиции зависит от колебаний курса валют. Так, сантехнические материалы, электрика, лифтовое оборудование и другие импортные компоненты сегодня на 2–4% дороже, чем в конце 2016 года», — рассказали в RBI.

На рынке бетона значительных изменений не происходит. Несмотря на рост стоимости цемента, цены на бетонную смесь в первом полугодии 2017 года не изменились. Стабильность обусловлена большим количеством игроков на рынке и довольно жесткой конкуренцией между ними. Стоимость кирпича при этом с начала 2017 года выросла на 5–12%.

Алексей Калачев говорит, что товарный бетон в мае 2017 года отпускался производителями в среднем по РФ по цене 3,535 тыс. рублей за кубометр, а приобретался строительными компаниями по

4,16 тыс. рублей. Разница составляла около 625 рублей за кубометр, или почти 18%, и, видимо, доставалась посредникам. «По СЗФО эти цены равны, соответственно, 4,283 тыс. рублей за кубометр у производителей и 4,883 тыс. рублей у строителей, разница 599,2 рубля за кубометр, или 14%. Кстати, в Петербурге в мае 2017 года средняя цена приобретения строительными организациями товарного бетона составляла 3,643 тыс. рублей за кубометр, что на 12% ниже среднероссийской и на 25% ниже средней цены по СЗФО», — приводит данные господин Калачев.

Он отмечает, что заметен разброс цен между регионами в зависимости от близости к источникам и производителям. Характерный пример — стоимость щебня, цены на который в Санкт-Петербурге и Ленинградской области традиционно различаются в два раза. «В мае 2017 года средняя стоимость кубометра щебня в области составляла 560,62 рубля, а в городе — 1,115 тыс. рублей (почти столько же, как и в среднем по РФ). И, кстати, этот стройматериал к маю подешевел в Санкт-Петербурге и области по сравнению с декабрем на 12–15%, в то время как в среднем по РФ подорожал почти на такую же величину», — говорит аналитик.

В среднем по РФ стоимость стройматериалов с декабря по май изменилась не слишком заметно. Изменения укладываются в диапазон плюс-минус 5–10%. «В мае цена цемента почти не отличалась от декабрьской, хотя в начале года она снижалась на 5%. В пределах 5% подорожали гравий, железобетонные стеновые панели и силикатный кирпич, на 12% — кирпич керамический, на 8% — железобетонные плиты перекрытия. А стеновые железобетонные блоки, в отличие от панелей, подешевели на 12%. В пределах 5% подешевели железобетонные сваи,

песчано-гравийные смеси и строительные растворы. Больше всего — на 30% — подешевела в среднем по РФ керамическая плитка для внутренней отделки», — говорит господин Калачев.

В ООО «Регент Балтика» отмечают, что на спрос на некоторые стройматериалы в этом году повлияла и плохая погода. Например, ниже, чем обычно, в этом сезоне был спрос на полиуретановые системы для напыления бесшовной теплоизоляции зданий и связующих для монтажа бесшовных резиновых покрытий детских и спортивных площадок. «Подрядчики не могут вести работы на объектах, так как это не рекомендуется при низких температурах и высокой влажности. Если все же нарушить технологию и условия применения материалов, то есть риск того, что в результате заказчик получит брак: материал даст усадку, работы придется переделывать, возможен перерасход продукта. Все это повлечет за собой издержки как по времени, так и по стоимости», — пояснили в компании.

Светлана Булкина, ведущий бренд-менеджер ООО «Корпорация „Крепс“», резюмирует: «Рынок строительных материалов весьма зависим от общеэкономической ситуации в стране. Поэтому динамика рынка будет зависеть прежде всего от дальнейшего курса развития экономики. В Санкт-Петербурге продолжается вывод территорий промзон с формированием жилых микрорайонов, формируются новые участки под застройку. Однако более жесткие требования к документации привели тому, что разрешений на строительство выдается меньше, чем вводится в эксплуатацию построенного жилья. Предложение на рынке недвижимости в настоящий момент превышает спрос. Перечисленные факторы дают основание полагать, что в целом рынок строительных материалов если и будет расти, то незначительно». ■

ПЛЕЧО ДЛЯ ПОДРЯДЧИКА

В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ИЗ-ЗА ШИРОКОГО РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ, ПОРТОВОЙ И АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ВСЕ ВИДЫ ДОСТАВКИ. ОКОЛО 80% ПЕРЕВОЗОК ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ЗА АВТОТРАНСПОРТОМ, КОТОРЫЙ ХОТЬ И ДОРОЖЕ, НО ЗАТО БЫСТРЕЕ И УДОБНЕЕ. ЕСЛИ ЖЕ НУЖНО ОТПРАВИТЬ КРУПНУЮ ПАРТИЮ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ НА ДАЛЬНИЕ РАССТОЯНИЯ, В БОРЬБУ ЗА КЛИЕНТА ВСТУПАЮТ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА И ВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

На выбор того или иного вида транспорта при доставке стройматериалов влияют тип и объем грузов, география перевозок, а также сроки поставок. «Сыпучие материалы в основном перемещаются по железной дороге до узловых станций, более дорогие материалы изначально идут автотранспортом. В подавляющем большинстве финальная доставка осуществляется тоже грузовиком. Нецелесообразно возить по „железке“ или фрахтовать судно для малой партии на небольшие расстояния. С другой стороны, доставка больших партий нерудных материалов (щебень, песок) и других стройматериалом автотранспортом на расстояния более 5 тыс. км, как правило, нерентабельна», — рассказал директор подразделения

Global Supply Chain компании FM Logistic Алексей Мисаилов.

По данным участников рынка, автомобильным транспортом осуществляют около 80% всех перевозок строительных грузов. Несмотря на это, у него есть недостатки: высокая цена и малая грузоподъемность. Железнодорожный транспорт обслуживает от 12 до 18% общего количества перевозок строительных грузов и используется при перевозках значительных объемов на большие расстояния. Водный транспорт обслуживает до 5% перевозок грузов на строительные площадки.

Руководитель отдела региональных продаж компании «GEFCO Россия» Евгения Антипова отметила, что если речь идет об отгрузках пяти транспортных

средств в день при маршруте до 500 км, то чаще всего используется автотранспорт. Если количество перевозок сокращается до одного раза в неделю, то даже при расстоянии более 1500 км приоритет отдается автомобильным перевозкам. При больших объемах отгружаемых партий, а также, если длина маршрута превышает 1000 км, целесообразнее использование железнодорожного транспорта, так как он позволяет отгрузить большую партию, которая будет доставлена одновременно. В то же время, по мнению руководителя проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Дарьи Кондауровой, применение того или иного вида транспорта определяется, в том числе, физическими характери-

стиками материалов. Например, срок застывания бетона — два-три часа, в процессе перевозки состав должен постоянно перемешиваться. При транспортировке битума и асфальта необходимо соблюдение температурного режима. Все это может обеспечить только специальный автотранспорт. Кирпич, например, везут преимущественно автомобильным транспортом, поскольку он легко бьется.

В случаях, когда главным условием перевозки строительных материалов является срочность, выручает авиатранспорт, но выбор в его пользу вполне оправдан, когда ваш груз — дорогостоящая лакокрасочная продукция или эксклюзивный отделочный камень, уверен генеральный директор FKK Group Владислав Фадеев. → 22