

СВОЕ ОБОЙДЕТСЯ ДОРОЖЕ

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ НА КУБАНИ ПОДОРОЖАЛИ ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА НА 25,4% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2021-ГО — ВСЛЕДСТВИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ И ПОТЕРИ ЕВРОПЕЙСКИХ ПАРТНЕРОВ. СОХРАНЯТЬ ПРОДОЛЖАТЬ БИЗНЕС КОМУ-ТО УДАЕТСЯ ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОСТИ, КТО-ТО ПОКА ОСТАНОВИЛ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА. АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО СТАБИЛЬНОСТЬ РЫНКА СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ПОЛНОСТЬЮ ЗАВИСИТ ОТ ДЕЙСТВИЙ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ, ГОСПОДДЕРЖКИ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ.

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

СПРОС — НИЖЕ, ЦЕНЫ — ВЫШЕ

Цены на многие стройматериалы за последние два года выросли более чем на 100% и продолжают расти в связи с санкционным давлением на Россию, утверждает аналитик ИК «Фридом Финанс» Владимир Чернов. Согласно данным Краснодарстата, за пять месяцев текущего года строительные материалы в Краснодарском крае подорожали на 25,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В мае рост показателя год к году составил 23,5%. Как пояснил «Недвижимости» замдиректора ООО «Международная компания строителей» Виталий Откидыч, в первую очередь подорожали лакокрасочные и синтетические материалы, а также импортное строительное оборудование. По словам эксперта, выросла стоимость утеплителей и отделочных материалов, в частности напольных и настенных плит.

Однако региональные предприниматели отмечают, что некоторые цены сегодня ниже 2021-го, но выше уровня 2020 года. Это объясняют падением спроса на рынке стройматериалов.

ООО «Компания Металл Профиль ЮГ» производит строительные материалы из стали с покрытием для объектов промышленно-гражданского и индивидуального жилищного строительства. Основные виды продукции компании — плоский лист, профилированный лист, металлочерепица, водосточные системы, сайдинг и трехслойные сэндвич-панели с наполнителем из минеральной ваты. Весной компания снизила цены в среднем на 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Говорить, что спрос вырос, не приходится. Покупательная способность населения значительно упала. Клиенты откладывают покупки, ожидая стабилизации рынка», — констатирует гендиректор ООО «Компания Металл Профиль ЮГ» Леонид Михайлов. В результате выручка предприятия в марте—июне сократилась на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

О снижении спроса на рынке строительных и отделочных материалов говорит и руководитель ООО «Немецкий торговый дом» Владислав Кузнецов. «Сразу после начала военной спецоперации на Украине — в марте-апреле — спрос на продукцию компании вырос почти на 100%. В условиях непредсказуемости развития событий люди старались закупить все, что в другой ситуации, возможно, приобретали бы в течение года, а то и больше. В июне же рынок замер», — утверждает господин Кузнецов.

Сохранить объемы производства в текущих условиях ООО «Вирмак» удалось за счет расширения географии сбыта своей продукции — сип-панелей, домокомплектов, пиломатериала строганого (камерной сушки) и крепежа. Тем не менее в отдельных регионах ситуация катастрофическая, рассказывает основатель компании Александр Захурдаев. В первую очередь это касается Крыма. Спрос на продукцию и услуги «Вирмак» сократился в республике практически на 90%. «Наши заказчики — это в большей мере не местное население, а жители Дальнего Востока, Сибири, Урала и других



ФОТО: ДМИТРИЙ ПЕКАВ

регионов России, которые решили обосноваться на черноморском побережье, например, в пенсионном возрасте. Сегодня транспортная доступность полуострова для них затруднена. Да и люди просто боятся ехать в Крым из-за военной спецоперации на Украине», — поясняет господин Захурдаев.

ЛОГИСТИКА ПОДОРОЖАЛА НА 480%. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО ПРОИЗОШЛО ИЗ-ЗА ЗНАЧИТЕЛЬНОГО УСЛОЖНЕНИЯ МАРШРУТА ДОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ ИЗ СТРАН ЕС

Между тем перспективы бизнеса предприниматель связывает именно с Крымом. Александр Захурдаев считает, что для россиян это одно из самых привлекательных мест как для отдыха, так и для постоянного проживания. «Сейчас Крым недостроен, там много пустыр. Но когда завершится военная спецоперация и люди снова почувствуют себя в безопасности, а континентальные банки осваивают полуостров и крымчанам станут доступны все ипотечные программы, в республике начнется строительный бум», — прогнозирует бизнесмен.

Он отмечает, что весной в условиях снижения спроса и сокращения объемов экспорта цены на некоторые сырьевые составляющие, которые используются для изготовления продукции, у российских производителей начали падать. В ряде случаев — на 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Например, подеше-

вели металл, пиломатериал, листовые утеплители. В результате стоимость конечного продукта компании в марте—мае снизилась на 5–7% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

«Однако важно учитывать, что это все же не цены 2020 года, за исключением, может быть, стоимости ограждающих листов ОСБ. Но это единственный случай. Напоминаю, что в 2021 году цены на рынке стройматериалов выросли почти в два раза. Например, пиломатериал калиброванный камерной сушки (сосна, дерево) в 2020 году стоил порядка 15 тыс. за куб. В 2021 году он поднялся до 30 тыс., сейчас опустился до 20–22 тыс. руб. за куб. По некоторым позициям цены в 2020 году выросли на 300% — тот же листовый ОСБ. Поэтому, если сравнивать нынешние цены с 2020 годом, — в среднем по рынку они выше на 50%, а если с 2021 годом — ниже на 15–20%», — поясняет эксперт.

«НЕТ РАЗВИТИЯ — НЕТ ИНВЕСТИЦИЙ»

По словам Владимира Чернова, объем рынка строительных материалов в Краснодарском крае значительно сократился еще в период пандемии коронавируса. Тогда разрыв логистических цепочек произошел из-за закрытия международных границ. В 2022 году тренд на снижение объемов рынка стройматериалов, по мнению эксперта, сохраняется.

«Главными вызовами сегодня являются нарушение цепочек поставок, а также увеличение стоимости логистики на фоне подорожания энерго-ресурсов и санкционных ограничений», — говорит

господин Чернов. В новых экономических условиях предпринимателям, по его словам, приходится перестраивать логистические цепочки, доставляя товар через дружественные России страны, менять поставщиков и переходить на продукцию отечественных производителей.

По подсчетам Владислава Кузнецова, логистика подорожала на 480%. В первую очередь это произошло из-за значительного усложнения маршрута доставки продукции из стран ЕС. «Европейские машины не заезжают в Россию, а наши — в Европу. Перегрузка машин происходит в Белоруссии. Те материалы, которые поставляются морем, перегружаются в Сербии, доставляются в греческий порт, оттуда в Турцию, а потом уже в Россию», — рассказывает бизнесмен. Компания является официальным представителем известных немецких и греческих концернов и специализируется на поставках сложных антикоррозионных полимерных покрытий, бумажных и флизелиновых обоев под покраску, стеклосеток и стеклообоев, лакокрасочной продукции и других декоративно-отделочных материалов.

По словам господина Кузнецова, подорожание топлива и энергоресурсов на мировом рынке началось еще несколько лет назад. Это, по мнению бизнесмена, влияет на себестоимость производимого европейцами продукта. «Поэтому стоимость полимеров, которые используются при изготовлении краски, напрямую зависит от цен на российский газ. Стоимость пигментов, необходимых для колеровки материала, в марте выросла буквально моментально — на 80%. От такого положения вещей