

Модуль упругости

Производители модульных зданий сетуют: сырье дорожает, продажи падают. При этом отрасль все так же привлекательна для новых игроков. Рынок ждет усиления конкуренции.

Объем российского рынка модульных зданий (быстровозводимые сборные конструкции на основе блок-контейнеров, которые можно устанавливать везде, где есть ровное место) в 2014 г. составил, по данным исследовательской компании "Текарт", 32 млрд рублей. Доля СЗФО — около 9%, то есть около 3 млрд рублей. Несмотря на кризис, рынок продолжает расти, но уже со сниженными темпами (менее 10% против 20 – 30% до кризиса). В 2015 г. ожидается сокращение спроса на модульные конструкции.

В Петербурге производством модульных зданий занимаются не более 10 компаний, среди которых лидерами считаются "СтройТрансСервис", Завод модульных зданий, Завод металлоконструкций, "Аден-Строй". Их постепенно теснят производители из города Пестово Новгородской области, где, по разным оценкам, выпускают до 50% всех модульных зданий, которые продаются в Петербурге. Помимо новгородцев в Петербурге работают более 20 компаний, которые занимаются только продажами.

Прибыль падает

Как правило, блок-контейнеры для модульных зданий производятся из металлических листов, а внутри обшиваются вагонкой или ПВХ. Стоимость металла в себестоимости производства модуля составляет 30 – 35%, оценивают производители. Основной поставщик профлиста — Череповецкий меткомбинат. Комплекующие для блок-контейнеров тоже преимущественно российские.

Цены на блок-контейнеры у петербургских производителей варьируются от 5 – 10 тыс. рублей за модули эконом и стандарт и до 40 тыс. рублей за 1 м². "40 тыс. рублей — это цена модулей люкс, в них предусмотрены системы безопасности, электроосвещения и хорошая вентиляция", — говорит менеджер по продажам компании "Росконт" Дмитрий Третьяков.

По оценкам специалистов, прибыль от производства контейнера не превышает 20% от его стоимости. Конечная цена зависит от комплектации, встроенного оборудования, от параметров доставки и сложности монтажа.

В целом производители модульных зданий отмечают влияние текущего кризиса на их отрасль. В основном они говорят о росте себестоимости производства в пределах 20% из-за удорожания металла, продукции деревообработки и комплектующих, а также о снижении числа заказов, в основном из-за стагнации в строительном секторе. При этом производители не могут адекватно росту себестоимости повысить цены на свою продукцию, ограничиваясь 10%, что приводит к снижению прибыли. Сегодня она у разных производителей составляет 10 – 20% от себестоимости модуля, но у небольших или узкоспециализированных компаний зачастую она не покрывает расходов.

"Думаю, что кризис отразился на производстве модульных зданий аналогично всему строительному рынку. Но в прошедшие полгода спрос на нашу продукцию сохраняется, я лично ожидал большего падения производства", — говорит генеральный директор Завода модульных зданий Юрий Румянцев. А генеральный директор ООО "Завод металлоконструкций" Кирилл Семенников говорит о двукратном падении объема заказов у его предприятия.

"За последний год себестоимость продукции повысилась почти на 20%, а отпускные цены — на 10%", — говорит представитель "СтройТрансСервиса" Дмитрий Стеклов. "Производители не могут значительно повышать цены, потому что конкуренция высока, а покупатель достаточно часто смотрит в первую очередь на цену", — объясняет он.

Надо больше

"СтройТрансСервис" производит 120 блок-контейнеров в месяц. При этом год назад, по словам Дмитрия Стеклова, "для того чтобы работать с прибылью, было достаточно делать и 100 контейнеров". Сейчас, чтобы бизнес процветал, надо делать и продавать 150 контейнеров в месяц, добавляет он. А значительно увеличить оборот, чтобы компенсировать снижение прибыли, не получается, потому что клиенты — строительные фирмы не развиваются, заключает Дмитрий Третьяков.

Некоторые производители отмечают смещение спроса в сторону негабаритных модулей.

"Большого заказа у нашей компании на стандартные модули нет. Но есть спрос на нестандартные, и на них цены выросли в среднем на 10%. То есть нам выгоднее делать "нестандарт", — считает менеджер по продажам "Аден-Строя" Денис Кушнир.

В то же время массового ухода компаний с рынка его участники не ждут. "Конкуренция будет увеличиваться, а число производителей может не сокращаться, а возрастать. Постоянно открываю для себя все новые компании, которые пытаются войти в

нишу производства модульных зданий", — говорит Юрий Румянцев.