

Анна Немолвенко Нечем строить

Бум на рынке недвижимости, недофинансирование отрасли и рост стоимости сырья привели к возникновению дефицита на рынке строительных материалов в России. Несмотря на расширение мощностей, теплоизоляция, например, сможет подешеветь не раньше 2023 года. Даже при желании открыть новые производства сделать это нелегко из-за проблем с инфраструктурой



Производство теплоизоляции из экструзионного пенополистирола в Рязани

ПРЕДОСТАВЛЕНА КОМПАНИЕЙ «ТЕХНОНИКОЛЬ»

Ослабление курса рубля и снижение ипотечной ставки стимулировали спрос на недвижимость. Девелоперы, получив дополнительные средства на эскроу-счета, смогли быстро достроить жилые объекты и начать вводить новые. Покупатели искали способ вложить средства — а таковым традиционно считается недвижимость. Продолжилось и активное строительство коммерческих объектов, таких как производственные и логистические комплексы.

«Масштабный объем работ вызвал значительный рост спроса, а затем и дефицит теплоизоляционных материалов», — говорит руководитель направления «Минеральная изоляция» компании «Технониколь» **Василий Ткачев**. В итоге небольшой дефицит стройматериалов, появившийся в 2020 году, продолжает расти. Спрос, в частности на теплоизоляцию, превышает предложение.

В 2020 году объем производства минеральной теплоизоляции в России составил 36,7 млн кубометров, на 6,7% больше, чем в 2019-м. Сначала участники

рынка ожидали, что дефицит теплоизоляции — временный. Однако строительный всплеск продолжился и в 2021-м, а спрос на минвату в январе—марте 2021 года увеличился на 15%. Начался рост цен.

Если в марте 2020-го речь шла о повышении стоимости строительных товаров в целом на 5–10%, то с начала 2021-го они стали прибавлять по 25–30%.

Рост стоимости сырья на 80% стимулировала инфляция издержек: например, цены на основное сырье для производства теплоизоляции из пенополиизоцианурата и экструзионного пенополистирола — полимеры — выросли вслед за нефтью.

Игроки рынка уже заявили об инвестициях в расширение мощностей. Но инвестиционный цикл строительства нового завода длится около двух лет, ожидать профицита мощностей раньше 2023 года не приходится. И маловероятно, что до этого момента цены на строительные материалы пойдут вниз.

Недвижимый спрос

За январь—май 2021 года в России было построено 28,8 млн кв. м жилой

недвижимости, на 28,4% больше, чем в январе—мае 2020-го. Резкий рост строительства вызвал повышение спроса на металл, лес, цемент и, конечно, теплоизоляцию.

По мнению аналитиков агентства Abarus Market Research, режим самоограничения сыграл на руку производителям теплоизоляции: оказавшись в летние месяцы без туристических поездок, многие направили высвободившиеся ресурсы — деньги и время — в строительство и ремонт.

В некоторых регионах, например в Московской и Ленинградской областях, продолжается бум строительства загородных домов. А число заявок на материалы для нового строительства в сегменте ИЖС только в 2020 году выросло на 83%. Параллельно значительно сокращались импортные поставки: по итогам девяти месяцев 2020 года импорт рухнул на 54%. Кроме того, накопить товарные запасы зимой ни производителям, ни дистрибьюторам не удалось: продажи были достаточно высокими из-за теплой погоды.

Согласно прогнозам компании «Технониколь», рост потребления минеральной

теплоизоляции в России продолжится, и только во втором квартале он оценивается уже в 10%.

Растущий рынок

По данным компании «Строительная информация», последние нескольких лет самый востребованный вид теплоизоляционных материалов в России — каменная вата (до 40–45%). Оставшуюся половину рынка делят между собой стекловата, а также вспененный и экструзионный пенополистиролы.

Сегодня в России каменную вату производят 28 компаний на 40 производственных площадках. Компания «Технониколь» владеет восемью заводами, выпускающими каменную вату. За ней с большим отрывом идут Rockwool (четыре предприятия), концерн «Сен-Гобен Строительная продукция Рус» (два предприятия), Челябинский завод теплоизоляционных изделий (тоже два). Остальные — мелкие региональные игроки.

Из-за обилия игроков еще год назад участники рынка говорили о низкой инвестиционной привлекательности промышленных площадок, выпускающих теплоизоляцию. Не случайно уже почти пять лет в стране не открывали новых заводов по выпуску минеральной ваты. У таких предприятий довольно низкая доходность: дешевая продукция при высокой стоимости оборудования. Средняя стоимость завода, построенного с нуля без господдержки, составляет пять миллиардов рублей, а его окупаемость — почти 20 лет.

Надежда на локдаун

Рынок строительных материалов сформирован и инертен. На нем определены лидеры и ниши, и еще год назад мало что предвещало начало строительного бума не только в России, но и во многих других странах, например в США или Турции.

Да и игроки рынка исходят из того, что текущий резко выросший спрос все же нерыночный. Он произошел вследствие непрогнозируемых причин: остановки строек в локдаун, то есть нарушения естественных циклов строительства, а также из-за льготной ипотеки, то есть государственной поддержки, стимулирующей возведение жилья.

Тем не менее многие россияне и в этом году отказываются от отпусков, а кроме того, государство продолжает поддерживать строительство: во-первых, планируется снос ветхого и аварийного жилья в рамках федерального закона о комплексном развитии территорий. Во-вторых, продолжается нацпроект «Жилье и городская среда», основная его цель — ежегодно строить 120 млн кв. м.

То есть объем строительства должен вырасти еще в полтора раза по сравнению с прошлым годом, когда, по данным Росстата, было введено 80,6 млн кв. м.

Под эти цели государство планирует выдавать льготные кредиты, в том числе инфраструктурные, сроком на 15 лет под 3% годовых. Кроме того, продолжает действовать программа льготной ипотеки, которую распространили и на загородное строительство. Поэтому строители надеются, что в ближайшее время спрос на жилье сохранится, а производители, соответственно, рассчитывают на сохранение спроса на стройматериалы.

Сдерживающий фактор

В ответ на запрос рынка производители теплоизоляции заявили о строительстве новых заводов, в том числе международная группа Rockwool — во Франции, французская Saint-Gobain — в Кузбассе, корпорация «Технониколь» — на Северо-Западе России, в Приморье и Казахстане.

Основной сдерживающий фактор для быстрого строительства заводов, выпускающих стройматериалы, — отсутствие готовой инфраструктуры: несмотря на то что производители вслед за спросом готовы вкладываться в новые мощности, при освоении участка они сталкиваются либо с отсутствием коммуникаций (газ, электричество, автомобильные дороги), либо с высокой стоимостью земли. А в некоторых ТОРах есть газ, но он уже расписан на существующих резидентов. А для того, чтобы войти, нужен новый ресурс, которого нет.

«Основная проблема — инфраструктура и еще раз инфраструктура. Реально строить негде», — сказал президент и основной владелец группы компаний «Технониколь» **Сергей Колесников** в ходе Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ-2021). По его словам, корпорация столкнулась с тем, что очень сложно найти площадку, которая газифицирована, имеет электричество и транспортные подъезды. Кроме того, у каждого региона есть и локальные проблемы, мешающие появлению новых производств. На Дальнем Востоке это плохая логистика и пробки на автомобильных пограничных переходах с Китаем, считает Колесников, а также и практически полное отсутствие инфраструктуры для строительства предприятий.

«Первое — это огромные расстояния, соответственно, очень сложная и дорогая логистика. Второе — системное отсутствие пограничных переходов, хотя об этом постоянно говорят на Восточном экономическом форуме. Лично я об этом слышу уже шесть лет. Автомобильные

пробки на границе как были, так и есть. И это большая проблема», — пояснил предприниматель.

В Северо-Западном регионе, где корпорация планирует открыть завод за семь миллиардов рублей, она не может согласовать проект уже более полугодом. «В настоящий момент проект находится на стадии обсуждения с региональным правительством. Надеемся, в ближайшее время площадка для строительства будет выбрана и утверждена», — добавил г-н Колесников.

Покупать же старую промышленную площадку выйдет дороже, чем новое строительство, поскольку практически всю устаревшую инфраструктуру придется переделывать. Да и купив старое предприятие, промышленный инвестор зачастую лишается потенциальных льгот, которые ему может предложить регион в рамках особых экономических зон или территорий опережающего развития.

Издержки производства

Стоит упомянуть и о росте себестоимости материалов. Увеличиваются, например, цены на сырье (до 70% в случае полимеров), на сопутствующие услуги (до 30%). В середине апреля Союз переработчиков пластмасс направил в правительство РФ письмо, попросив у государства помощи в стабилизации рынка — речь идет о запрете повышать цены на полимеры более чем на 10%. В документе отмечалось, в частности, что в среднем с октября 2020-го по апрель 2021-го цена на полистирол выросла на 86%.

«Действительно, ситуация на рынке полимерного сырья непростая. Значительная волатильность цен, связанная с нештатными ситуациями на зарубежных заводах производителей сырья в 2020 году и нестабильными валютными курсами, вела к напряжению на рынке», — говорит операционный директор направления «Полимерные мембраны и PIR» корпорации «Технониколь» **Евгений Спирыков**. Впрочем, отмечает он, цены на сырье растут по всему миру. «В такой ситуации работают только экономические рычаги, например льготы по налогам на внутреннем рынке для переработчиков сырья. Все остальное ведет к разбалансировке финансовой модели производителя и, как следствие, к убыткам», — полагает г-н Спирыков.

Чтобы системно решить проблему стройматериалов, необходимы долгосрочные стимулирующие меры со стороны правительства, полагают производители. По их оценке, это позволит инвесторам реализовать проекты и окупить их в перспективе, а строительному рынку — расти. ■