

РЫНОК БЫСТРОВОЗВОДИМЫХ ЗДАНИЙ

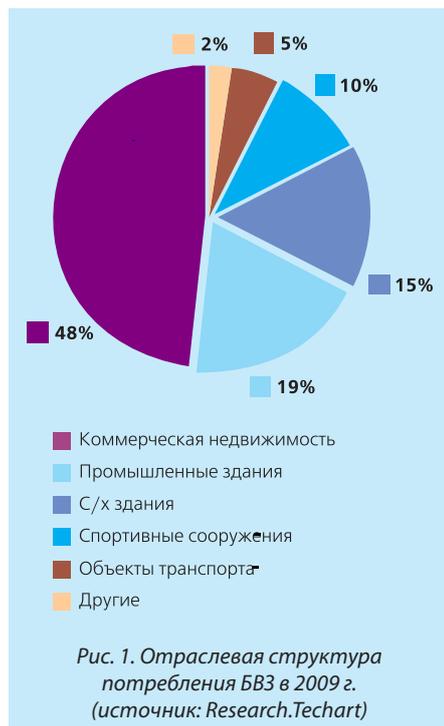
В современных условиях повышенное внимание уделяется стоимости и скорости возведения зданий. Существует ряд технологий быстрого строительства: каркасная, панельная, по технологии несъемной опалубки и др.

В данной статье мы рассмотрим технологию быстрого строительства на основе металлоконструкций, применяемую, в основном, для строительства коммерческих зданий.

Рынок быстровозводимых зданий в России (БВЗ) начал развиваться с начала 60-х гг. и в настоящий момент представляет собой самостоятельную промышленную отрасль с развитой структурой проектных институтов и сформировавшейся промышленной базой. Специалисты характеризуют данный сегмент рынка не иначе как «перспективный» и «динамичный». Существенно позже (с конца 90-х гг.) стали внедрять технологию использования легких металлических конструкций.

Общий объем строительства БВЗ на металлокаркасе, по расчетам Research.Techart, в 2008 г. составил около 14 – 15 тыс. кв. м. По сравнению с предыдущим периодом рынок вырос на 15 – 20%.

В 2009 г. рынок сократился на 30%, составив ~ 10 тыс. кв. м. Причиной сокращения рынка БВЗ является падение объемов строительства. Популярность же технологии несколько не снижается, в частности, более 60% нежилых зданий строится на металлокаркасе.



К числу основных тенденций развития рынка БВЗ прошедшего года можно отнести:

- сокращение производства БВЗ впервые с начала века;
- падение стоимости 1 кв. м комплекта БВЗ в среднем на 15 – 20%;
- сокращение доли импорта на рынке БВЗ всего на 2% (в 2009 г.), что связано с развитием иностранными компаниями производств в России (например, в 2006 г. корпорацией Ruukki был приобретен калужский завод металлоконструкций «Венталл», а в 2009 г. состоялось открытие первого российского завода компании Astron в Ярославской обл.);
- ключевым критерием выбора технологии строительства становится ценовой фактор;
- смещение приоритетов потребления БВЗ в сторону зданий сельскохозяйственного назначения, логистических комплексов и объектов транспорта (это обусловлено значительным сокращением объемов строительства объектов коммерческой недвижимости — основного потребителя БВЗ);
- перераспределение спроса на БВЗ в сторону предприятий среднего и малого бизнеса, осуществляющих финансирование своей деятельности преимущественно из собственных средств;

• увеличение доли строительства небольших объектов по технологии БВЗ (склады и ангары площадью 500 – 600 кв. м);

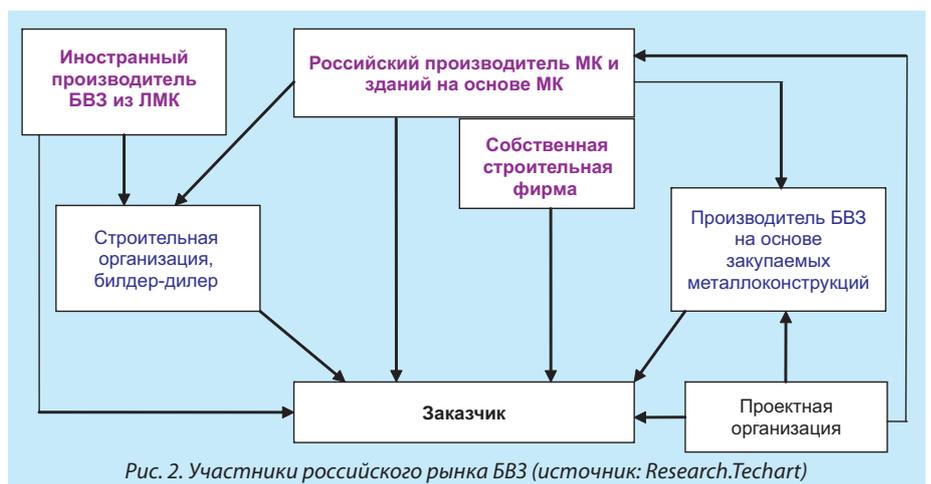
• выбытие ряда производственных компаний из числа участников рынка по причине неплатежеспособности (например, в состоянии банкротства находятся Волжский ЗМК, где уже начата процедура ликвидации, ЗМК «Сокол», ЗМК «Орион», по решению арбитражных судов под наблюдением находятся Выксунский завод ЛМК, Канадский дом, Ленстроймонтаж, Мегетский ЗМК, «Промстальконструкция» и СФ ПСК).

На рисунке 2 представлена структура российского рынка БВЗ на основе МК.

Клиент может заказать здание непосредственно у производителя или у компании-трейдера. Строительная организация может быть независимой, а также входить в состав компании-производителя.

Иностранные производители, работающие с заказчиком напрямую, без посредников-дилеров, а также производители БВЗ на основе закупаемых металлоконструкций самостоятельно выполняют монтаж/строительство объекта.

Роль биддер-дилера на рынке БВЗ заключается в полном ведении проекта. В его компетенции разработка (совместными усилиями





ями с производителем) проекта комплекта здания, выполнение работ нулевого цикла, монтаж комплекта и отделочные работы по железию заказчика.

Отдельная группа компаний занимается исключительно проектированием МК и зданий на их основе, предоставляя клиентам всю необходимую документацию.

Кроме того, на рынке есть предложения комплексной поставки и строительства быстровозводимых зданий от трейдеров. Эти компании комплектуют и монтируют БВЗ из металлоконструкций производства других предприятий. Причем ограждающие конструкции и/или прочие элементы зданий могут быть собственного производства.

Также можно встретить фирмы, которые специализируются на продаже бывших в употреблении металлоконструкций.

К настоящему моменту на российском рынке представлено около 100 компаний, заявляющих о возможности изготовления БВЗ на основе традиционных и легких металлоконструкций. Для большинства компаний производство является основным направлением деятельности. Вместе с тем широта ассортимента строительных МК позволяет выделить группы участников рынка.



Во-первых, компании, специализирующиеся на производстве зданий ЛМК комплектной поставки. Общим для них является наличие широкого перечня конструктивных решений и типовых проектов домов. В качестве примера можно назвать таких производителей, как ООО «Венталл» (Калужская обл.), ООО «Астрон Биддингс» (Ярославская обл.), ГК «Маяк» (г. Самара) и др.

К следующей группе можно отнести компании, выпускающие широкий спектр строительных металлоконструкций, в том числе и для строительства БВЗ. Несмотря на заявления о производстве БВЗ, данное направление может не быть ключевым в деятельности компании. Кроме того, у них развита практика поставки только несущих элементов зданий вместо полнокомплектных БВЗ. Примеры: ЗАО «Челябинский ЗМК» (Челябинская обл.), ОАО «149 механический завод» (Москва), ОАО «Уральский завод металлоконструкций» (Свердловская обл.), ОАО «Уралтрубпром» (Свердловская обл.).

И, наконец, третья группа, это компании, специализирующиеся исключительно на производстве несущих элементов каркасов БВЗ (колонн, ригелей, балок, ферм). Причем каркас здания может поставляться как комплектно, так и отдельными конструктивными элементами. В числе таких компаний ОАО «Омский завод металлоконструкций» (Омская обл.), ЗАО «Трест Урал-Стальконструкция» (Свердловская обл.), ООО «Мет-Из» (Московская обл.).

Распространенной практикой на рынке БВЗ является предложение одновременно нескольких технологий строительства. В частности, более одной технологии предлагают около 65% всех участников рынка, из них около 12 компаний имеют более широкий ассортимент конструктивных решений.

В зависимости от установленной мощности российские компании-производители металлоконструкций можно разделить на три группы.

Во-первых, крупные компании с производственной мощностью свыше 40 тыс. тонн металлоконструкций. Эту группу состав-

ляют предприятия, созданные еще в советские времена. Здесь же и завод «Венталл» (Калужская обл., Балабаново), входящий в холдинг Ruukki. Заводы национального масштаба в большей степени ориентированы на рынок центральной части России и Урала. Крупнейшие и знаковые заказы на рынке в первую очередь поступают на эти заводы.

Следующую группу составляют крупные региональные компании-производители, работающие на местном рынке. Производственные мощности таких компаний от 10 до 40 тыс. тонн металлоконструкций в год.

К третьей группе относятся малые производители, чьи производственные мощности не превышают 10 тыс. т МК в год. Из-за растянутых сроков производства эти компании, как правило, не составляют серьезной конкуренции крупным и средним производителям. К этой группе производителей относятся, в частности, изначально строительные компании. В подобной диверсификации деятельности есть ряд сложно-



стей, поскольку работа с металлоконструкциями требует высокого уровня специалистов компании, а также выделения больших производственных площадей, оснащенных дорогим оборудованием.

Понятие «металлоконструкции» предполагает в своем значении ассортимент различных изделий, которые выпускаются на оборудовании разных типов. Так что многим из строительных компаний выгоднее купить стандартные металлоконструкции на рынке или оформить заказ на производственном предприятии.

Согласно прогнозам Research.Techart, в 2010 г. рынок БВЗ ожидает небольшой прирост — на 5%. Это связано с активизацией экономики и началом выхода из кризиса — появились средства на завершение строительства и реализацию новых проектов. ●

Статья подготовлена специалистами
Research.Techart
www.research-techart.ru