



**Спрос на установку систем канализации в загородных домах растет, однако уже не столь высокими темпами, как еще несколько лет назад, — 20–25% в год. Эксперты говорят о низкой рентабельности бизнеса.** ФОТО: PHOTOPRESS

## Деньги не пахнут

Спрос на системы канализации для загородных домов со стороны частных клиентов уже не растет теми темпами, что раньше. Но это не расстраивает участников рынка: они рассчитывают на корпоративных клиентов.



**ВАЛЕРИЯ КУЗНЕЦОВА**  
news@dp.ru

**З**а последние 7 лет конкуренция на рынке услуг по установке канализационных систем для загородных домов выросла в десятки раз. «Каждый год открываются новые компании, — говорит Григорий Иванов, главный инженер «Первой канализационной компании». — Зимой работы практически нет, зато летом у нас горячий сезон, который продолжается и осенью». «Если еще 5 лет назад стоимость одного контракта на монтаж канализации под ключ для загородного дома начиналась от 140 тыс. рублей для дома с 3–5 проживающими в нем жильцами, то сегодня эта цифра начинается с 90 тыс. рублей», — комментирует конкурентную ситуацию на рынке Юрий Анкудинов, генеральный директор компании «Эканит».

Одна из причин высокой конкуренции — низкий порог входа на рынок, а основная особенность сегмента — наличие на нем как крупных игроков, так и множества небольших компаний. Всего, по оценкам участников рынка, в Петербурге канализационными системами занимаются 200–300 компаний разного масштаба. Компании, не являющиеся производителями,

отличаются друг от друга уровнем технической оснащенности, квалификацией персонала и наличием товарных запасов и собственного склада. Другая особенность сегмента — полный контроль производителей за ценами у дилеров. «Стоимость на оборудование по городу примерно одинаковая. Это большой плюс для заказчика, так как вопрос лишь в том, в какую фирму обратиться, чтобы сделали качественно и профессионально. При этом частные лица (прорабы, строители) могут давать большие скидки на монтажные работы. Здесь важно знать, что получить гарантии на проделанную работу никто не сможет», — говорит Дилера Яковлева, основатель и генеральный директор компании «Септик-Хаус». По ее словам, нередко случается, когда приходится переделывать то, что сделали горе-специалисты, например, когда некорректно выбрано место установки очистного сооружения, неправильно смонтировано оборудование, неверно по-

добрано само очистное сооружение.

### Щепетильный выбор

С каждым годом клиенты, в полной мере оценившие прелести загородной жизни, становятся более щепетильными в выборе очистного сооружения, отмечают эксперты. Актуальная тенденция рынка — уход от дешевого дедовского способа организации канализации к современным системам, занимающим небольшое место на участке, но при этом выдающим максимальную степень очистки. Кроме того, такие автономные энергозависимые системы довольно просты с точки зрения эксплуатации. По словам Григория Иванова, сегодня популярны системы Ital Bio, «Юнилос Астра», «Топас», «Росток». «Одним из неизменных лидеров также является простой и недорогой стеклопластиковый септик стоимостью до 22 тыс. рублей», — добавляет он. По оценкам Юрия Анкудинова, в Петербурге продается около 5–8 тыс. канализационных

установок в год от более чем десятка производителей, а объем сегмента автономных канализационных систем составляет от 0,7 млрд до 1,5 млрд рублей в год. Заказчики — и пенсионеры со скромным достатком, и бизнесмены.

По подсчетам Дилеры Яковлевой, цена на канализацию по городу варьируется от 25 тыс. рублей (дедовский метод двух колодцев) до 150–180 тыс. рублей (за аэрационную станцию глубокой биологической очистки). Средняя цена за очистное сооружение высокой биологической очистки, рассчитанное на пять человек, и его монтаж составляет около 120 тыс. рублей, при этом цена очистного сооружения — 75 тыс. рублей, а стоимость монтажных работ — 35 тыс. плюс дополнительные материалы (трубы, кабель и т.д.) — 5–10 тыс. рублей.

Как правило, установка канализационной системы занимает несколько дней, хотя возможно это сделать и за один день.

### Государство поможет

Из-за сезонности бизнеса и высокой конкуренции на рынке сегодня компаниям, работающим на этом рынке, выгоднее предлагать комплекс услуг — вести заказчика от продажи очистного сооружения до сервисного обслуживания, говорят эксперты. «Многие компании вынуждены заниматься параллельно другим бизнесом или дополнительно продавать какие-то строительные услуги», — добавляет Дилера Яковлева. В целом спрос на установку систем канализации в загород-

ных домах растет, однако уже не столь высокими темпами, как еще несколько лет назад, — 20–25% в год. Эксперты отмечают низкую рентабельность сегмента.

«Заниматься исключительно канализационными услугами рентабельно только для компаний, давно находящихся на рынке, с положительным имиджем и серьезной рекламной политикой и бюджетами», — считает Юрий Анкудинов.

Говоря о перспективах сегмента, его участники оптимистичны и отмечают, что, несмотря на все «но», рынок, несомненно, будет расти и развиваться — и не только за счет частных заказчиков. Со стороны государства усиливается контроль за утилизацией и сбросом сточных вод предприятиями. Все большее число предприятий заинтересованы в квалифицированных услугах по подбору и монтажу канализационных систем и в качественных, технологичных системах канализации.