

# РЫНОК СУХИХ СМЕСЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Рынок сухих строительных смесей (ССС) Санкт-Петербурга уже несколько лет демонстрирует высокую степень насыщения. Темпы прироста потребления ССС четко коррелируют со спросом на отделочные работы начиная с 2005–2006 гг.**

После десятилетия быстрого роста в 2008 г. на фоне развития кризисных явлений в экономике и, в частности, в строительстве прирост потребления ССС составил всего 11%. При этом большая часть прироста пришлась на первое полугодие (диаграмма 1). Потребление смесей по итогам прошлого года достигло 540–550 тыс. тонн.

По состоянию на конец 2008 г. на рынке региона были представлены смеси не менее 50 торговых марок. Несмотря на очень широкий выбор, большая часть рынка (67%) принадлежит всего пяти маркам: «Кнауф», «Ветонит», «Плитонит», «Форвард» и «Крепс» (диаграмма 2). Смеси под четырьмя из пяти указанных марок выпускаются в Санкт-Петербурге, материалы «Ветонит» в основном импортируются. Таким образом, на рынке доминируют марки «местного» производства.

Сухие смеси, выпускаемые в Санкт-Петербурге, в значительных количествах поставляются в другие регионы России. Материалы «Плитонит» хорошо знакомы строителям Тюмени, Самары, Краснодар, Уфы и ряда других городов. Производитель этих материалов компания «ЭмСи Баухеми Раша» в настоящее время строит заводы в Тюмени и Самаре. ССС «Крепс» продаются в Екатеринбурге, городах Тюменской области и других регионов. Ввоз ССС в Санкт-Петербург и область (за исключением упомянутой марки «Ветонит» и некоторой части материалов «Кнауф») минимален. Во всяком случае марки, входящие в число общероссийских лидеров рынка и выпускаемые в Москве («Старатели», «Юнис»), представлены в символических количествах.

Предпочтения потребителей в отношении использования продукции конкретных торговых марок довольно устойчивы. Сколько-нибудь существенного перераспределения долей основных игроков не происходит на протяжении нескольких лет.

Устойчивость предпочтений строителей — основных потребителей сухих смесей — делает очень сложным (во всяком случае, дорогим) вывод на рынок Санкт-Петербурга новых марок ССС. Это в свою очередь позволяет предполагать, что в обозри-

мой перспективе состав группы лидеров рынка не изменится. С другой стороны, с учетом некоторой нестабильности, привносимой кризисом, шансы «новичков» в ближайшее время все-таки повысятся.

Отличительная особенность питерского рынка — высокая доля относительно дорогих смесей. Например, в Москве наибольшие объемы продаж приходятся на клеи для керамической плитки со средней ценой в рознице 200–260 руб. за 25 кг («Юнис 21/2000», «Юнис Плюс», «Старатели Плюс» — в общей сложности >70% рынка клеев). Иначе говоря, значительный спрос предъявляется на недорогие клеи с минимумом добавок. В Санкт-Петербурге картина другая: 50% рынка клеев занимает продукция со средней ценой не менее 300 рублей за 25 кг. Это так называемые стандартные клеи: наиболее популярный «Плитонит В» стоит не менее 279 руб. и занимает порядка трети рынка. Сходная ситуация в группах ровнителей для пола и цементных штукатурок.

Сложно предположить, что финансовые возможности питерских покупателей больше, чем у московских. Причина различий, вероятно, в другом. Московский рынок ССС начинался с немодифицированных смесей на цементной основе. Затем (в середине 90-х) появились заведомо дорогие импортные составы. Отечественные производители модифицированных ССС своим основным конкурентным преимуществом считали (и в то время вполне справедливо) более низкую цену, пусть даже при более скромных технических характеристиках продукции. В Санкт-Петербурге немодифицированных смесей на цементной основе долгое время не было вообще. Гарцовка не в счет — смесь на известковой основе имеет узкую сферу применения. Рынок здесь начинался со вполне современных импортных ССС. Соответственно, и планка требований у строителей была установлена на другом уровне.

Высокие требования к качеству смесей обуславливают выбор относительно дорогих продуктов. Как следствие, «слишком» дешевые смеси не вызывают у строителей нашего региона доверия, даже если обладают вполне приличным качеством. Косвенным подтверждением могут служить скромные успехи на рынке Санкт-Петербурга нескольких московских марок, в частности, смесей «Юнис», производитель которых занимает второе место по объемам выпуска ССС в России (по клеям для плитки — первое).

Диаграмма 1. Потребление модифицированных ССС в Санкт-Петербурге и области



Доли рынка модифицированных ССС Санкт-Петербурга и области, 2008 г.



Интересно, что ориентация строителей на качественные материалы проявляется не только при выборе сухих смесей. Санкт-Петербург — единственный регион России, где импортный гипсокартон занимает сколько-нибудь заметное место на соответствующем рынке. Можно привести и другие примеры подобного рода.

Изменится ли эта ситуация под влиянием кризиса? Вероятно, предпочтения строителей сместятся в сторону более дешевых составов, но лишь до известной степени.

Мы не ожидаем существенных изменений доли, например, шпатлевок «Ветонит».

Во-первых, более дешевые отечественные полимерные шпатлевки выпускаются в количествах, на порядок меньших, и быстро нарастить их производство сложно. Да и различия в цене из-за использования импортных связующих не так уж велики.

Во-вторых, лояльность потребителей к марке «Ветонит» очень велика.

Гипсовые штукатурки, более дешевые, чем «Кнауф», пока очень слабо представлены на рынке региона. То же самое можно сказать в отношении аналогов ровнителers для пола «Ветонит» и «Плитонит». Напротив, в группе плиточных клеев смещение спроса более вероятно. Однако и здесь мы не ожидаем революционных изменений.

Как изменится потребление смесей в Санкт-Петербурге и области в условиях кризиса? Если предположить, что спад в экономике региона, в том числе в строительной отрасли, будет умеренным (ввод жилья уменьшится не более чем на 15–20%, строительство нежилых зданий — на 25–30% к уровню 2008 г.), то и потребление смесей сократится не слишком сильно.

Наиболее вероятный прогноз на текущий год — уменьшение спроса на смеси на 10–12% (диаграмма 1).

**Е. Н. БОТКА**, ген. директор  
ЗАО «Агентство строительной информации»

**Организаторы:**

- Выставочный центр "БашЭКСПО"
- Администрация городского округа г. Уфа РБ
- Министерство строительства, архитектуры и транспорта РБ
- Башкирское республиканское научно-техническое общество строителей

международный  
строительный  
Ф О Р У М

**ГОРОД  
АРХИТЕКТУРА  
И СТРОИТЕЛЬСТВО**

**2-5 ИЮНЯ  
2009**

**УФА**

**БАШЭКСПО**  
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

Информационная поддержка:

Тел./факс: (347) 256-51-80, 256-51-86, 290-87-07  
<http://www.bashexpo.ru> | e-mail: [gorod@bashexpo.ru](mailto:gorod@bashexpo.ru)

**ПЕРМСКАЯ ЯРМАКА**  
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС  
РЕГИОНОВ РОССИИ**  
2009

**12-16 мая**  
Пермь

**15-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
СТРОЙМАТЕРИАЛОВ, СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ, ТЕХНОЛОГИЙ  
ДЛЯ СТРОЙИНДУСТРИИ И РЕМОНТА**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
СПОНСОР**

**НОНКА**

**ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА**

Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Ассоциация строителей России

Союз проектировщиков России

АСКОМ

Ассоциация предприятий архитектурно-строительного и коммунального комплекса

Союз строителей Урала

Ассоциация «Пермские строители»

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР**

**медиа**  
информационный альянс  
ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕРМСКОГО КРАЯ

614077, г. Пермь, 6-й Гагарина, 65,  
тел. (342) 262-58-58, [www.expoperm.ru](http://www.expoperm.ru)