

# ПОДВЕСНЫЕ ПОТОЛОЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА)

Российский рынок подвесных потолочных систем (ППС) является одним из наиболее динамично развивающихся. Объем импорта данной продукции в период с 1999 по 2006 гг. вырос более чем в пять раз. В 2005 г. в Россию было импортировано около 25 млн. кв. м потолочных плит, в 2006 г. этот показатель достиг уже 35 млн.

Если до недавнего времени основным фактором формирования потребительского предпочтения была цена предложения, то в настоящее время наметилась тенденция к формированию потребительского предпочтения не столько за счет цены, сколько за счет качества, безопасности и долговечности предлагаемых решений.

С целью выявления текущих особенностей российского рынка подвесных потолочных систем и особенностей формирования потребительского выбора строительных компаний Москвы, а также Новосибирской, Самарской и Свердловской областей, было проведено аналитическое исследование.

## ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ПОДВЕСНЫХ ПОТОЛОЧНЫХ СИСТЕМ

В настоящее время на отечественном рынке подвесных потолков присутствуют как иностранные, так и российские производители. Однако у этих двух групп существует достаточно четкая дифференциация по рыночным секторам.

Отечественные производители выпускают реечные потолки из алюминиевого профиля и подвесные системы. Крупнейшими российскими производителями подвесных потолков являются компании «Люмсвет», «Албес» и «Аркада».



Однако наиболее востребованным и быстрорастущим на данном рынке является сегмент потолочных панелей из минерального волокна. И эту нишу целиком занимают иностранные производители, в России такая продукция не производится. Крупнейшие иностранные поставщики потолочных панелей: компании OWA, USG Interiors East, Armstrong Europa GmbH, KNAUF AMF, Geipel Decken und Profilsysteme GmbH, — все вместе они занимают меньшую долю рынка, основную массу подвесных потолков на российский рынок поставляют неизвестные производители из Юго-Восточной Азии.

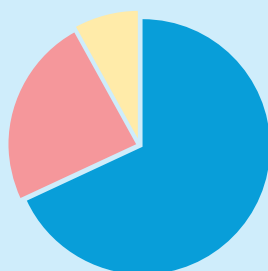
## СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ПОДВЕСНЫХ ПОТОЛОЧНЫХ СИСТЕМ

В целом российский рынок подвесных потолочных систем можно разделить на три в определенной степени независимых сфе-

ры, в каждой из которых будет свой лидер. В рамках принятой номенклатуры эти три группы обозначаются как «эконом-лайн», «стандарт» и «дизайн».

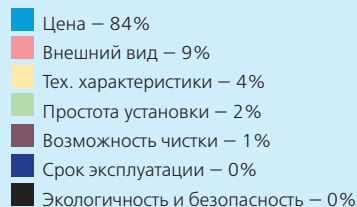
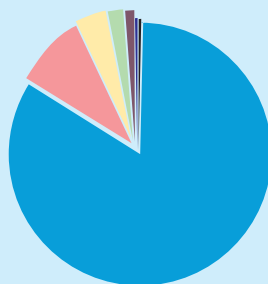
По данным многочисленных исследований, до сих пор большинство офисных помещений в России строится с перспективой на 2–3 года. Динамичность российского бизнеса обуславливает частые переезды, открытия и закрытия небольших компаний. В этих случаях отделка офиса «на скорую руку», использование потолков «эконом-лайн» можно считать оптимальным решением. В таких случаях применяются, как правило, 12-миллиметровые потолочные плиты с минимально достаточными показателями влагостойкости и акустики. Такие потолки практически не используются в Европе, где стандартом являются минимум 15-миллиметровые плиты с повышенными показателями акустики и влагостойкости.

Покупательская активность  
в различных сегментах

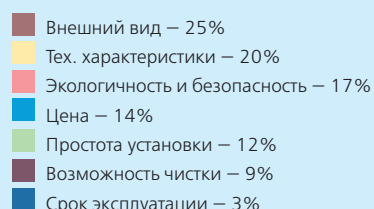
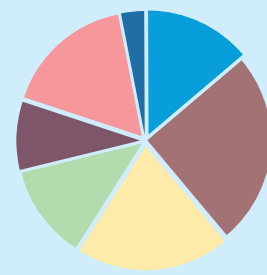


\* По данным ИА РБК

«Продвижение» предложений  
в сегменте «эконом-лайн»



«Продвижение» предложений  
в сегменте «стандарт» и «дизайн»



Согласно материалам исследовательского департамента «РосБизнесКонсалтинг», на эту группу продукции приходится около 68% всех продаваемых в России подвесных потолков, и в этом сегменте безусловными лидерами выступают китайские производители.

Второй сегмент — уже упоминавшиеся «европейские» потолки, отнесенные к классу «стандарт». Это плиты толщиной от 15 миллиметров, с более высокими показателями акустики и влагостойкости. На конец 2006 г. доля этого сегмента достигала примерно 30–35%, и на российском рынке этот сегмент развивается наиболее активно. Рост продаж этих потолков значительно превышает общий рост рынка, они используются в отделке торговых центров, бутиков, офисов крупных компаний, а также в тех случаях, когда заказчик хочет выделить свое помещение из общей массы, показав тем самым его уникальность, престижность и успешность.

По мнению аналитиков, именно этот сегмент уже сейчас вытесняет экономичные потолки в крупнейших российских городах, а в среднесрочной перспективе эта тенденция распространится на весь российский строительный рынок. Соответственно, именно в данной сфере ожидается наиболее высокая конкуренция. Что касается текущего момента, то традиционно сильные игроки этого сегмента — компании KNAUF AMF, Armstrong, OWA, но и они испытывают давление китайских производителей, которые поднимают качество продукции, сохраняя относительно невысокий уровень цен.

Третий сегмент — дизайнерские и специализированные решения, то есть потолочные конструкции высшего ценового диапазона, обладающие узко специализированными характеристиками (гигиенические, влагостойкие, акустические потолки) либо же персональными дизайнерскими решениями. Однако стоит отметить, что заметного развития данный сегмент в России еще не получил. Такие потолки только начинают находить своего потребителя.

### МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

При описании конкретных моделей потолков сегмента «эконом-лайн» наиболее часто фигурирует ценовой фактор — практически все упоминания конкретных предложений содержат в себе ценовые ориентировки. Другие немаловажные аспекты — такие, как качество, безопасность, внешний вид предлагаемой продукции, — в данном сегменте не играют решающей роли при формировании выбора потребителя.

Но стоит отметить, что это характерно скорее только для ниши «эконом-лайн». Что касается других сегментов, то здесь потребительские предпочтения опираются пре-

жде всего на вопросы качества изделия, простоты его установки и вопросы безопасности (особенно пожаробезопасности).

Отдельно, как конкурентное преимущество, только в сегменте «стандарт» и «дизайн» выступают проблемы пожарной безопасности подвесных потолков.

Пожаробезопасность, хорошая акустическая и звуковая изоляция — ключевые требования, которым должны отвечать современные ППС. Однако отсутствие четкой идентификации марок ППС и незнание их характеристик зачастую приводит к ухудшению безопасности помещений.

Стоит отметить и еще одну любопытную тенденцию. Вероятно, в связи с тем, что в последнее время в России строительство нежилкой недвижимости приобрело черты стратегических вложений, все больший интерес потенциальных клиентов вызывают такие темы, как сроки эксплуатации подвесных потолков, возможность их очистки, сохранение как внешних, так и технологических характеристик в течение длительного срока. При этом о цене, как правило, в сегментах «стандарт» и «дизайн» речь не идет.

### ПРОБЛЕМА БЕЗОПАСНОСТИ ПОДВЕСНЫХ ПОТОЛОЧНЫХ СИСТЕМ

Компании-производители подвесных потолочных систем выступили инициаторами проведения ряда «круглых столов», объединенных общей темой: «Проблематика составляющих комфорта и безопасности строящихся помещений».

Высокий уровень участников «круглых столов» лишь подтвердил важность поднятой темы. В открытой дискуссии приняли участие представители государственных структур, осуществляющих инспекцию в сфере пожарного надзора, ведущие архитекторы, дизайнеры, руководители строительных организаций Свердловской, Новосибирской и Самарской областей и представители специализированных и общественно-политических СМИ.



Ольга Триголос, руководитель дизайн-проектной студии (Екатеринбург): «На рынке без ППС просто нечего делать, потому что они выполняют несколько функций: скрывают инженерные коммуникации, обеспечивая при этом простой доступ к ним, выполняют отличную декоративную функцию, а также очень мощную — а я сейчас говорю именно о качественной продукции — огнезащитную функцию...».

Начальник отдела Инспекции государственного надзора по Новосибирской области Эдуард Грачев отметил, что те объекты, где предполагается присутствие наибольшее количество людей на период эксплуатации, всегда отличаются повышенными требованиями.

Но, по всеобщему мнению участников «круглого стола», очень серьезной проблемой остается тема безопасности при строительстве мелких объектов и на объектах реконструкции. Последние, например, не попадают под строительную инспекцию, местные органы иногда даже не знают, что они реконструируются.

Из-за отсутствия четкого регулирования рынка подвесных потолков, по словам исполнительного директора Союза строителей Сибири В. З. Брацуна, вопросы контроля за качеством материалов, используемых при проведении строительно-монтажных работ, находятся в сфере ответственности самих строительных компаний. Это, в свою очередь, приводит к использованию дешевых и некачественных ППС, как правило производства стран Азии. Все объясняется стремлением компаний снизить себестоимость строящихся объектов.

Участники «круглых столов», осуждая эту практику, предложили выработать единое мнение об использовании конкретной марки ППС, а также силами архитекторов и заказчиков осуществлять надзор за работами от начала проектирования до сдачи объекта.

Таким образом, в результате исследования стала очевидной основная тенденция формирования потребительского восприятия подвесных потолочных систем в каждом из секторов российского рынка. «Эконом-лайн» — сегмент, представленный преимущественно азиатскими производителями, «играет» на низкой стоимости продукции, но подобная политика начинает постепенно изживать себя.

В то же время сегменты «стандарт» и «дизайн» как подвесные потолочные системы более высокой стоимости привлекают все большее внимание покупателей — в данном случае потребительские предпочтения формируются не столько за счет цены, сколько за счет качества, безопасности и долговечности предлагаемых решений. ●

**С. А. КОРЫТИН, руководитель отдела аналитики и мониторинга Независимого союза потребителей России**