

РЫНОК СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ: ПОВОД ДЛЯ ОПТИМИЗМА ЕСТЬ

Разговор о текущих показателях, равно как и о дальнейших перспективах развития любой отрасли, сегодня едва ли возможен без учета влияния мирового экономического кризиса. Кризис болезненно сказался на положении дел в отрасли производства сухих строительных смесей. Рынок заметно «просел», особенно в сегменте высокотехнологичных узкоспециализированных продуктов.

Однако в целом российские производители смогли найти достойный ответ на этот вызов времени. Подробнее о ситуации на рынке сухих строительных смесей и наиболее вероятных тенденциях его дальнейшего развития нашему изданию рассказал управляющий некоммерческим партнерством «Союз производителей сухих строительных смесей» Евгений Беляев.



— Евгений Вячеславович, ровно год назад, в самом начале кризиса, Вы давали нашему журналу интервью. Что изменилось за этот период в отрасли сухих строительных смесей, каковы объемные показатели ее работы?

— Безусловно, с началом кризиса рынок ССС претерпел серьезные изменения... Фактически, начало мирового экономического мы почувствовали уже во второй половине 2008 г. Тем не менее отрасль пришла к концу года с нормальными показателями.

По различным оценкам, суммарный рост объемов выпуска сухих строительных смесей в 2008 г. достиг 14%. В целом по России в минувшем году было произведено 5,6 млн тонн ССС (для сравнения: в 2007 г. — 4,5 млн тонн). При этом в страну было импортировано порядка 700 тыс. т продукции. Таким образом, внутрисистемный рынок потребления сухих строительных смесей в минувшем году вырос примерно на 16%.

Общая положительная динамика рынка наблюдалась в отрасли исключительно в течение первых 7–8 месяцев 2008 г., пока мировой экономический кризис не вошел в активную фазу. Первыми его влияние испытали на себе производители сухих строительных смесей в Москве, следом за ними — в Санкт-Петербурге, Сибири, на Урале и других регионах.

Уже во втором полугодии практически все более или менее крупные предприятия ощутили негативные тенденции: рост дебиторской задолженности, падение спроса на продукцию, особенно со стороны организаций строительного комплекса. Наиболее резкий спад произошел в ноябре и декабре прошлого года, когда планы по выпуску продукции оказались невыполнены на 15–40% и более! Особенно в тех компаниях, чей портфель заказов был преимущественно (или в значительной степени) ориентирован на прямые поставки строительным организациям.

Тенденции, действовавшие во втором полугодии 2008 г., продолжились и в текущем году. Компания «Строительная информация» приводит такие данные: за первое полугодие 2009 г. спад объемов производства сухих строительных смесей в целом по России составил порядка 14–15%. Однако, на мой взгляд, эта цифра ближе к 20%. При этом, тоже по оценкам «Строительной информации», произошел резкий спад объемов импорта ССС в Россию — до 45%.

Прогнозируя объемы производства ССС, можно предположить, что по итогам 2009 г. данный показатель составит порядка 4,5 млн тонн. При этом следует дифференцировать реальные объемы производства и финансовое положение компаний-производителей. Дело в том, что их маржинальная прибыль выросла как за счет подъема цен на продукцию, так и за счет снижения цен на песок, цемент и некоторые другие компоненты, используемые при выпуске ССС. Таким образом, несмотря на заметное сокращение объемов выпуска продукции, большинство крупных компаний-производителей сохранит свою финансовую устойчивость.

— Что же происходит сейчас на рынке ССС?

— Мировой экономический катаклизм по-разному сказался на ситуации в отдельных сегментах этого рынка. Как известно, химические продукты, используемые при производстве модифицированных смесей, преимущественно импортные, соответ-

ственно, их стоимость напрямую зависит от курса доллара или евро. Таким образом, наблюдавшаяся с начала мирового кризиса динамика курсовых разниц рубля, доллара и евро не могла не привести к повышению стоимости сухих строительных смесей даже российского производства.

Конечно, большинство ССС, выпускаемых в России, на 95% состоят из композиций вяжущих веществ (цемент, гипс, известь) и различных минеральных и органических наполнителей (песок, доломит и пр.). Но несмотря на малую массовую долю в рецептурах отечественной продукции, именно химические добавки в значительной степени определяют ценовую категорию модифицированных ССС.

Если говорить о смесях низкого ценового сегмента, рецептуры которых включают незначительное количество химдобавок, то они практически не подорожали. А по ряду позиций цены даже пошли вниз, поскольку упали цены на песок, цемент, некоторые другие материалы. Однако объемы производства этого вида продукции, применяемой в основном на объектах нового строительства, при реконструкции и для грубой отделки, заметно снизились в связи с общим спадом в строительной отрасли.

Не могли не подорожать узкоспециализированные и высокотехнологичные смеси, относящиеся к дорогостоящему сегменту продукции (класса «премиум»), поскольку в их составе импортные химдобавки часто занимают 50–60% себестоимости. При этом для многих они стали «не по карману», и объемы их потребления в целом упали.

В наименьшей степени пострадали от кризиса компании, выпускающие продукцию, относящуюся к среднему ценовому сегменту, ведь основными потребителями штукатурных, клеевых, отделочных и иных строительных материалов являются не столько компании-застройщики, сколько фирмы и бригады, занимающиеся отделкой производственных и жилых помещений, а также владельцы квартир, не чуждые мысли сделать ремонт своими руками.

Сами же смеси средней ценовой категории, в составе которых строительной химии сравнительно меньше, чем в узкоспециализированных смесях, хоть и подорожали, но ненамного. Благодаря этому они остались доступны для широкого круга потребителей, и несмотря на кризис, частные и корпоративные заказчики по-прежнему находят средства на приобретение данной строительной продукции для ремонта жилья, офисов, магазинов, кафе и других объектов.

— **Каковы ваши прогнозы относительно дальнейших перспектив отрасли ССС?**

— В настоящее время компании-застройщики сосредоточили свои усилия на завершении ранее начатых объектов. Новые жилые и промышленные здания, бизнес-центры, торгово-развлекательные комплексы почти не закладываются, в лучшем случае, ведется разработка и согласование проектной документации будущих объектов, к строительству которых инвесторы смогут приступить не ранее 2010—2011 гг.

Конечно, спрос на сухие строительные смеси, используемые для ремонта в уже существующих зданиях, как я отмечал выше, остается сравнительно стабильным. Однако ввода новых площадей, требующих проведения масштабных отделочных работ, в будущем году ожидать не приходится. Словом, если 2010 г. станет для отрасли ССС годом нулевого роста, то это уже хорошо.

Кроме падения спроса, в числе основных проблем, с которыми столкнулись производители ССС, остаются фактическая недоступность кредитов и рост дебиторской задолженности за отгруженную продукцию — в принципе, общие для производителей всех отраслей экономики проблемы...

— **Расскажите, пожалуйста, какие компании входят сегодня в число крупнейших игроков на рынке производства ССС? Сохраняется ли тенденция к сокращению числа мелких компаний?**

— В настоящее время на российском рынке действует порядка 250 компаний, выпускающих различные виды сухих строительных смесей. Производственные мощности большинства действующих предприятий не превышают 1—2 тыс. тонн продукции в месяц. Однако около 30 заводов, принадлежащих крупнейшим игрокам рынка, способны выпускать более 25—30 тыс. тонн ССС в год.

В числе двадцатки крупнейших производителей, на долю которых приходится более 2/3 российского рынка ССС, лидируют:

- группа компаний Кнауф («Кнауф»), которая располагает производственными площадками во многих регионах России

и имеет развитую сбытовую структуру и сеть собственных учебных центров;

- группа компаний Unis («Юнис»), производства которой расположены в Подмошье и Челябинске;

- компания «Старатели», имеющая мощные заводы по выпуску ССС в Московской и других областях страны, а также в Беларуси, где под маркой «Старатели» производством ССС занимается ее дочерняя структура;

- компания MC Bauchemie Russia («МС-Баухеми Россия»), которая выпускает продукцию под торговой маркой «Плитонит», — головное предприятие компании находится в Санкт-Петербурге, в регионах расположены производства.

В апреле 2009 г. завершилось слияние компании «Максит» (работает под торговыми марками «Ветонит» и «Серпо») и группы «Сен-Гобен Вебер Рус» (российское подразделение французского концерна «Сен-Гобен Групп», одного из старейших производственных предприятий мира). В результате был создан мощный концерн «Сен-Гобен Строительная Продукция Рус. Подразделение Weber-Vetonit».

Здесь следует отметить волгоградскую компанию «Волма», компанию «Хенкель-Баутехник», располагающую заводами в Московской, Челябинской и Ульяновской областях, новосибирскую компанию «Геркулес-Сибирь», нижегородскую «ЕК Кемикал», екатеринбургскую «Бергауф», санкт-петербургскую «Крепс», пермскую «Гипсополимер» и ряд других производителей ССС.

Год назад, в интервью вашему изданию, я уже отмечал, что на рынке ССС появилась тенденция к укрупнению компаний-производителей. Небольшому предприятию сегодня становится все труднее «держать марку» по качеству своей продукции, ведь требования постоянно возрастают. Малые компании не располагают достаточным объемом финансовых ресурсов, необходимых для модернизации производственной базы, комплектования заводских лабораторий, проведения научных работ по созданию новых рецептур ССС и их продвижения на рынке. Поэтому в большинстве своем рано или поздно такие компании будут поглощены крупными концернами.

Конечно, мировой кризис наложил свой отпечаток и на эту тенденцию. С рынка будут уходить мелкие и даже средние фирмы с неэффективным менеджментом — они просто не выдержат конкуренции в сегодняшних жестких условиях. Уже начинают уходить небольшие производственные предприятия, аффилированные со строительными компаниями. Как правило, они производили и поставляли сухие строительные смеси только «своей» компании.

Однако объемы строительства сократились, рынок сбыта исчез, и предприятию остается либо закрыться, либо перепрофилироваться.

Крупные, как и крепкие средние компании, безусловно, выстоят и при худшем сценарии развития кризиса. Но нельзя исключать попытки их поглощения западными концернами (хотя у западных производителей сейчас хватает и своих проблем...). Также происходят слияния и крупных компаний.

— **Стоит ли нам ожидать экспансии на рынок со стороны китайских компаний?**

— Полагаю, что нет. По крайней мере, в сфере поставок готовой продукции подобных тенденций не наблюдается. Хотя в период так называемого «цементного кризиса», когда в 2007 г. цены на этот строительный материал стали просто запредельными, ряд российских компаний успешно начал завозить цемент именно из Китая. Везти цемент через всю страну оказалось выгоднее, чем закупать его на отечественных цементных заводах!

На сегодняшний день доля импорта ССС на российском рынке не велика и на протяжении последних лет остается в пределах 8—10% от общего объема производства ССС. В стоимостном выражении она доходит до 20%, поскольку ввозятся преимущественно дорогие узкоспециализированные продукты. Из-за высокой маржинальной прибыли их достаточно выгодно импортировать.

Наблюдается проникновение на российский рынок турецких компаний, которые поставляют в регионы нашей страны ССС средней и низкой ценовой категории. Кроме того, в регионы Сибири и Урала поставки различных смесей осуществляют казахстанские производители — главным образом, фирма «Алина», которой принадлежит более половины рынка ССС в Казахстане.

В целом импорт не представляет угрозы для российского отраслевого рынка. Все зарубежные концерны, которые хотели работать в нашей стране в данном сегменте стройиндустрии, уже построили в России свои заводы по производству ССС.

— **Продолжают ли компании вводить новые производственные мощности и новые предприятия по выпуску ССС, или кризис остановил этот процесс?**

— Несмотря на кризис, компании-производители продолжают реализацию инвестиционных проектов по созданию новых или расширению существующих предприятий. Однако особо подчеркну, что речь идет именно о ранее начатых проектах.

Логика здесь простая: как только проект вышел на стадию строительства, компания-инвестор уже начинает вкла-

дывать средства в приобретение строительных материалов и оборудования, а также финансировать работы по сооружению корпусов будущего предприятия, т. е. до момента его ввода в эксплуатацию она несет затраты. Если по каким-либо причинам инвестиционный процесс на этом этапе будет остановлен, то вложенные средства фактически останутся «замороженными».

При этом перед компаниями-инвесторами стоит двойная задача. Во-первых, чем быстрее предприятие будет введено в эксплуатацию и начнет выпуск продукции, тем скорее оно сможет выйти на уровень рентабельности. Во-вторых, каждый новый объект повышает капитализацию компании и, следовательно, может быть использован как финансовый инструмент для увеличения стоимости ее акций или, скажем, получения кредитных средств. Таким образом, компаниям-инвесторам очень важно как можно быстрее выйти на стадию завершения проектов и ввести их в коммерческий оборот.

Итак, какие же новые предприятия по выпуску ССС войдут в строй в ближайшее время? В Московской области откроется сразу несколько заводов. Например, итальянская компания «Литокол» планирует ввести вторую очередь производства на своем заводе в г. Ногинске. Турецкая компания «Калеким» уже ввела в строй

новый завод. Также запущены заводы немецких компаний: «Капарол» в Ступинском районе МО, где расположен и современный мощный завод компании «Мапей», и «Крайзель Рус» в Воскресенске. «Квик-Микс» готовит завод к вводу в эксплуатацию в Ногинске.

Конечно, реализация всех перечисленных проектов началась еще до кризиса. Строительство новых предприятий в ближайшее время едва ли начнется. И дело не в наличии или отсутствии свободных средств у потенциальных инвесторов, а в экономической оправданности таких вложений. В связи со спадом рынка ССС появился резерв свободных производственных мощностей.

Поэтому, если какая-либо фирма намерена выпустить в России ту или иную продукцию под своим брендом, то она может просто разместить заказ на одном из существующих заводов. Сейчас ситуация на рынке ССС благоприятствует именно такому ведению бизнеса.

— **Вы отметили, Евгений Вячеславович, что практически все компоненты строительной химии, необходимые для выпуска ССС, импортируются из-за рубежа. Не наблюдается ли каких-то подвижек к тому, чтобы выпускать такую продукцию внутри страны?**

— Действительно, такая тенденция наблюдается. Например, компания «Кубань-

полимер» ввела на территории Краснодарского края завод по выпуску ряда химических компонентов, которые с успехом применяются при производстве сухих строительных смесей на российских предприятиях.

Проблем со сбытом данного вида продукции нет, и сегодня «Кубань-полимер» планирует ввести уже вторую очередь по выпуску химдобавок. Конечно, создание подобных производств требует больших инвестиций.

Однако после завершения мирового кризиса, когда экономика вновь пойдет на рост, предприятия по выпуску химических добавок для ССС будут активно строиться в нашей стране.

Ведь помимо того, что в этот период российский рынок ССС вновь будет на подъеме, к этому подтолкнет и еще одно обстоятельство — бурный рост экономики в других странах.

Дефицит продуктов строительной химии начал прослеживаться еще до кризисных явлений, и мы неминуемо столкнемся с ним в ближайшем будущем, поэтому создавать химические предприятия для отечественной индустрии сухих строительных смесей будет выгодно. Полагаю, их строительство в России начнется одновременно с общеэкономическим подъемом. ●

Беседовал

Дмитрий МИТРОПОЛЬСКИЙ





**2-5 ФЕВРАЛЯ
2010**

■ **Windows, Glass & Facades**
Окна, стекло и фасады

■ **Building Materials & Equipment**
Строительные материалы и оборудование

■ **Hardware & Tools**
Инструменты и крепеж

■ **Gates & Automation**
Ворота и автоматика

СТРОЙСИБ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

**16-19 ФЕВРАЛЯ
2010**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ОДОБРЕНО



■ **SibInteriors**
Интерьер. Отделка

■ **Plumbing & Heat*Vent**
Инженерное оборудование

■ **Building Automation Systems**
Системы автоматизации зданий

■ **CersanexSiberia**
Керамика. Сантехника

■ **Build Electric**
Электрика

■ **StonexSiberia**
Натуральный и искусственный камень

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ



ITE СИБИРСКАЯ ЯРМАРКА. Россия, 630049, Новосибирск, Красный пр-т, 220/10
Тел.: (383) 363-00-63, 363-00-36; Тел./факс: (383) 220-83-30; www.stroisib.com