

СУХИЕ СМЕСИ ВОЗВРАЩАЮТ ПОЗИЦИИ?

Спад в экономике и, соответственно, в строительной отрасли отразился и на рынке ССС. Согласно данным аналитиков, объем рынка сухих строительных смесей Северо-Запада составляет около 1 млн т в год, а в денежном выражении – примерно 12 млрд руб. в год. По сведениям СТД «Петрович», в Санкт-Петербурге в 2014 г. было потреблено 850 тыс. т продукции. Прирост по отношению к 2013 г. составил около 5%. В начале 2015 г. участники рынка прогнозировали, что год завершится падением рынка на 5–10%. Но сегодня они высказывают более оптимистичные прогнозы.

Надежда Полюдина, руководитель учебно-методического центра ООО «Ремикс», рассказывает, что ситуация на рынке ССС в начале 2015 г. была тревожная, некоторое время был застой, но сейчас начался сезон и идет оживление: «Рынок ССС отреагировал на кризис спадом потребления модифицированных смесей. Массовый застройщик максимально перешел на цементно-песчаные смеси. Производители ССС (компания «Ремикс» не в счет) сделали акцент на производство дешевых, упрощенных смесей. С началом сезона ситуация выравнивается. Год по потреблению ССС, по утверждению аналитиков, будет на уровне 2013-го».

Со своей стороны, Сергей Михайлов, гендиректор ООО «ДИМИКС СПб», согласен, что I квартал 2015 г. для сегмента ССС был провальным в некоторых направлениях (топинги, штукатурки, шпаклевки, клеи для плитки). «Во II квартале 2015 г. рынок оживился, но до темпов 2014 г. еще не дотягивает, – заметил он. – Сейчас начался высокий сезон для рынка ССС, потому что если стройка активна, то она будет продолжаться. В любом случае выгоднее достроить объект и отбить все вложения, чем уйти в долгострой».

Современный рынок предлагает большое многообразие ССС. Н. Полюдина отмечает, что сухие общестроительные смеси включают в себя стандартный набор: ровнители, штукатурки, шпаклевки, клеевые и кладочные составы, ремонтные составы и сопутствующие грунтовки различного назначения. В СТД «Петрович» выделяют кладочные растворы, монтажные растворы, смеси для выравнивания пола, штукатурные смеси, шпаклевки, клеи для плитки, ремсоставы. По назначению также можно выделить такие группы, как смеси для систем утепления фасадов, огнеупорные и жаропрочные растворы, зимние смеси (для работ при отрицательных температурах) и т.д.

В зимний сезон, как правило, растет спрос на зимние смеси, недорогие универсальные самовыравнивающиеся ровнители, гипсовые штукатурки, быстросохнущие со-

ставы. В 2014 г. замедлились темпы роста объемов продаж тонкослойных финишных ровнителей, грубых ровнителей ценовых сегментов «средний» и «премиум», финишных шпаклевок.

Есть на рынке и смеси с особенностями, например с эффектом теплоизоляции и т.п. Смесями со свойствами теплоизоляции с легким наполнителем не так много, они, естественно, дороже, чем обычные смеси, но это того стоит. «Массовый застройщик такие материалы берет, только если это госзаказ. У компании «Ремикс», например, есть в ассортименте группа продуктов с легким наполнителем – вермикулитом. Эти материалы востребованы в малоэтажном коттеджном и частном строительстве. Смеси с легким наполнителем – не такая уж новинка. «Ремикс» развивает направления продуктов, не являющихся массовыми: термостойкие материалы, цветные декоративные материалы, материалы с цветным песком», – говорит Н. Полюдина.

А вот С. Михайлов сдержанно отзывается об инновациях в среде ССС. «Все принципиальные продукты, такие как штукатурки, ровнители для пола, топинги, клей для плитки, уже давно разработаны и доведены до совершенства. Все «новинки», которые появляются на рынке, – это чисто маркетинговый ход. Например, штукатурки с эффектом теплоизоляции или какие-то морозостойкие добавки или пропитки для бетона с увеличением марочной прочности – все это имеет больше психологический, нежели чисто физический эффект. И создается для того, чтобы привлечь покупателя, встряхнуть его внимание», – уверен он.

Рынок сухих строительных смесей является высококонкурентным. По разным данным, в России существует 250–300 компаний по выпуску ССС, но лишь на долю 20 из них приходится до 80% рынка. Эксперты говорят, что с кризисом консолидация в отрасли будет сильнее, а централизация – еще плотнее. По данным СТД «Петрович», на рынке присутствуют около 10 компаний, доля которых превышает 5% в общем объеме продаж, а также значительное количество мелких игроков с долей менее 5%.

На стоимость ССС в последние полгода повлияло несколько факторов, и, как следствие, цены выросли. Как говорят специалисты, цены на ССС обычно растут на 5–7% в год. В декабре 2014-го – начале 2015 г. такой рост уже произошел. Тем не менее участники рынка утверждают, что хотя цены на ССС и выросли, но не настолько, чтобы компенсировать рост ставок на финрынке и другие издержки. В принципе, все производители поднимали цены осторожно, понимая, в каком положении сегодня находятся девелоперы.

По материалам news.stroit.ru, asninfo.ru

