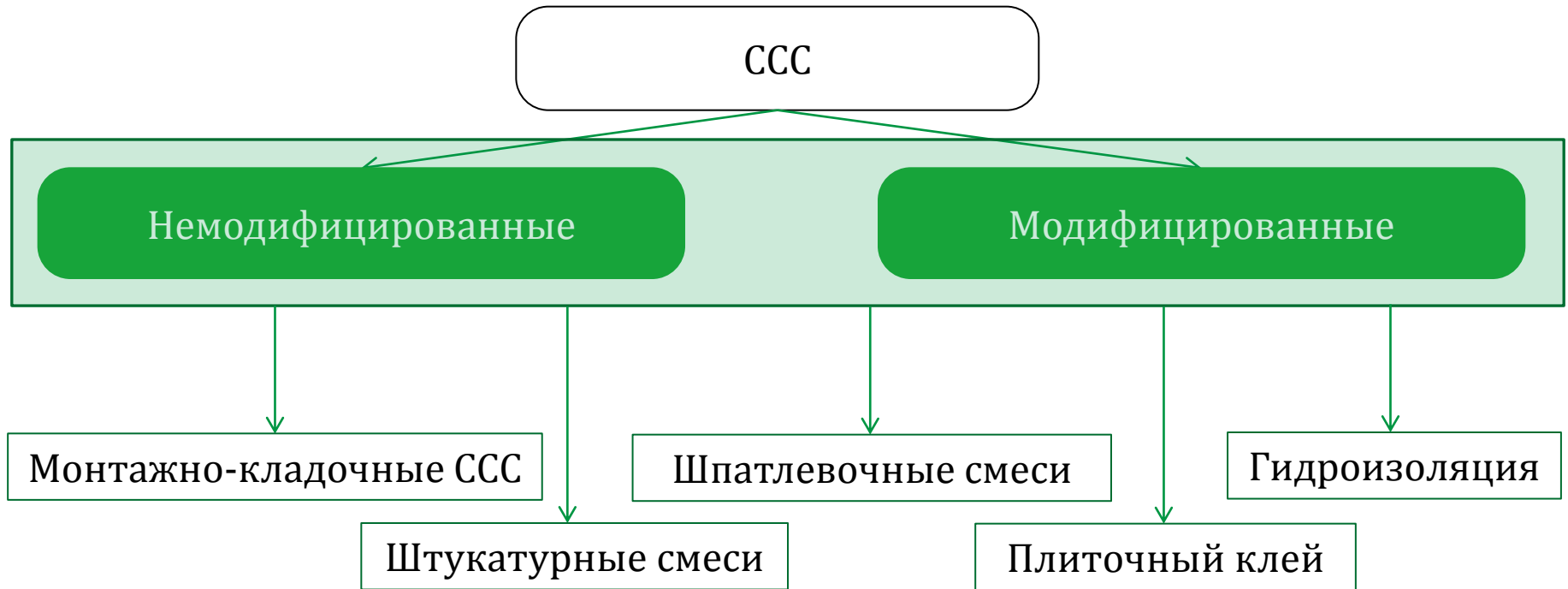


Обзор рынка сухих строительных смесей

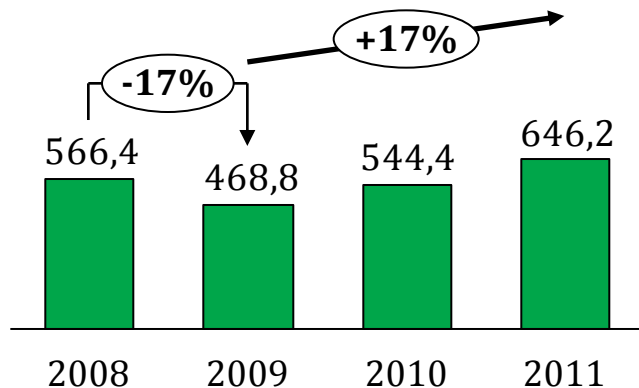
Минск 2013

Классификация сухих строительных смесей (ССС)

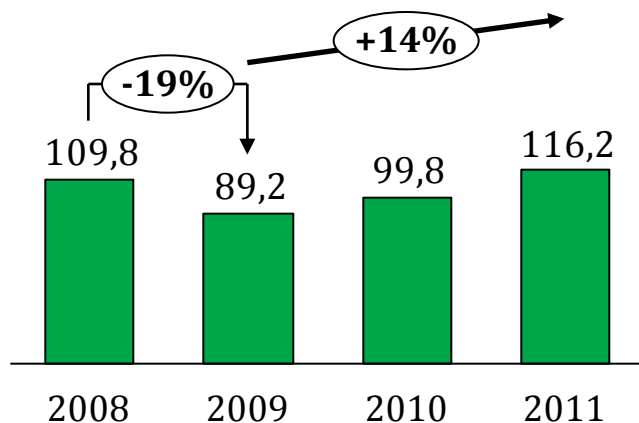


Рынок сухих строительных смесей в натуральном выражении в 2011 году восстановился после кризиса

Динамика потребления ССС, тыс.т



Динамика потребления ССС, млн долл.



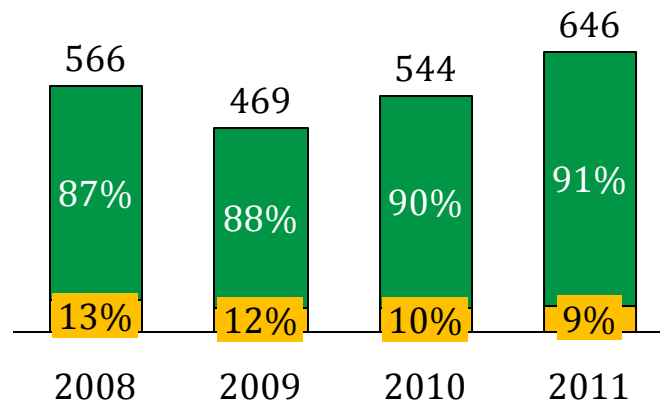
Комментарии

Основные драйверы и факторы роста рынка ССС:

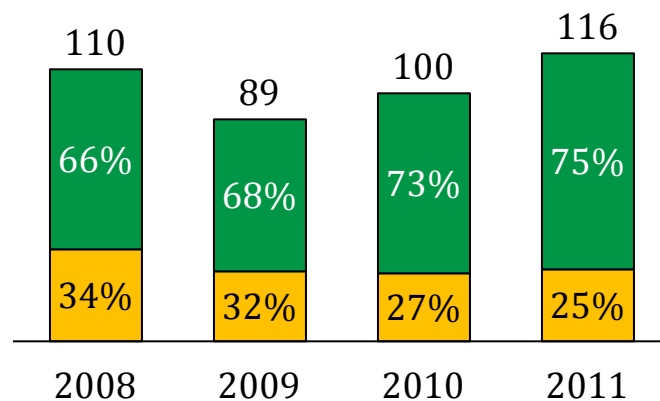
- увеличение объемов строительства
- уменьшение использования растворов самостоятельного изготовления
- ограничение импорта, предусмотренное программой импортозамещения
- увеличение конкурентоспособности местных ССС повышение безопасности зданий и сооружений с введением национального технического регламента ТР 2009/013/ВУ
- внедрение энергосберегающих строительных технологий в целях рационального использования топливно-энергетических ресурсов.



Ввоз ССС разрешен только при отсутствии белорусских аналогов, поэтому в последние годы доля импорта на рынке стабилизировалась: ввозятся в основном гипсовые ССС, для производства которых в Беларуси нет сырья

Доля импорта на рынке ССС, тыс.т и %



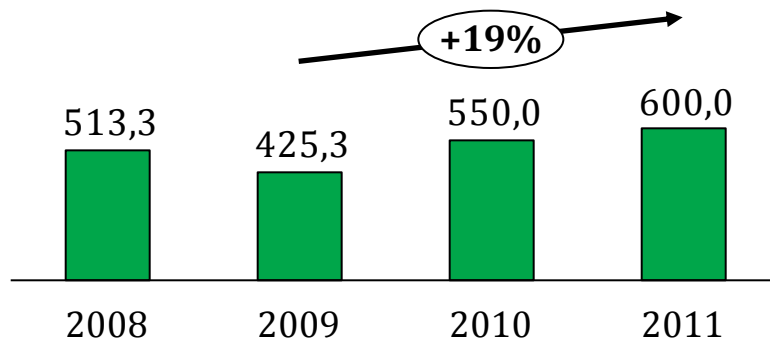
Доля импорта на рынке ССС, млн долл. и %



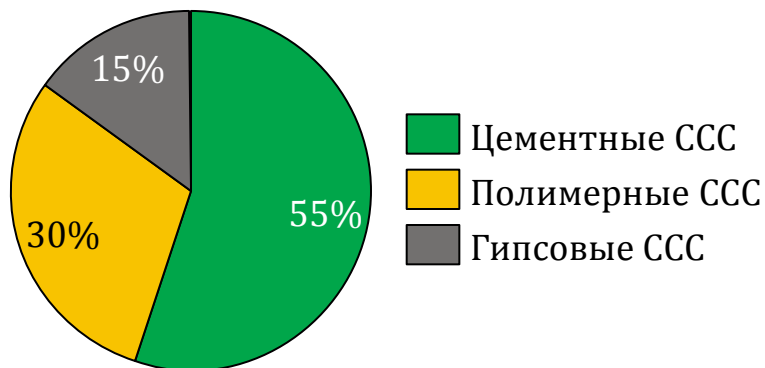
 Внутреннее производство
 Импорт

Объемы внешней торговли ССС не очень велики, поэтому увеличение объемов рынка обеспечивается в основном активным посткризисным ростом местного производства

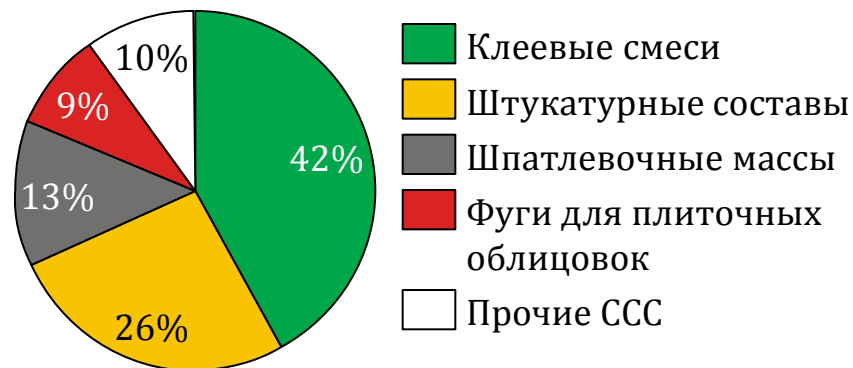
Производство ССС, тыс. т



Структура производства ССС, %

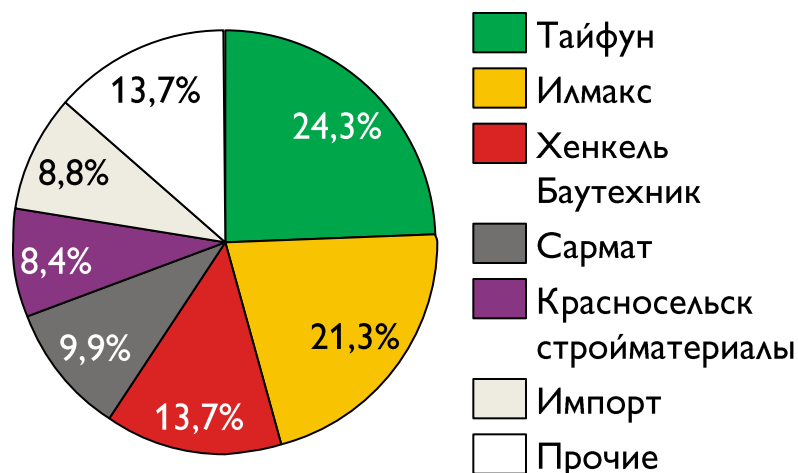


Структура производства ССС, %

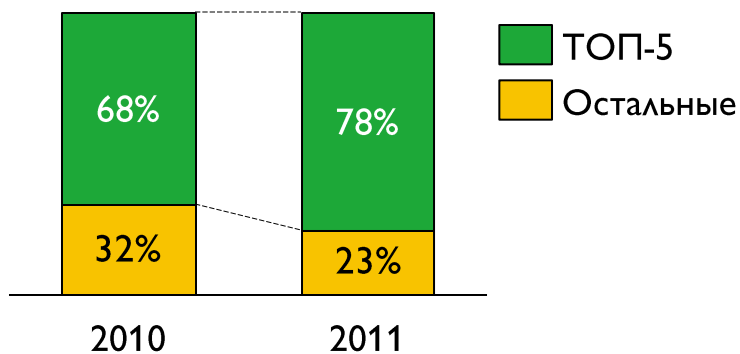


В Беларуси насчитывается 35 производителей ССС, но около 80% рынка приходится на долю всего 5 компаний

Структура рынка ССС по основным игрокам (оценка) в 2011 г., %



Доля рынка ТОП-5 производителей, %



Комментарии

- » Техническое состояние большинства производителей, за исключением лидеров, оставляет желать лучшего
- » Кризисные явления в экономике и снижение объемов строительства привели к дальнейшей консолидации рынка ССС за счет вытеснения лидерами более слабых игроков, а также «гаражных производств». Данная тенденция продолжилась и в 2012 году.
- » В конце 2011 года гродненская компания «Тайфун» (которая входит в состав польской группы Atlas) ввела в эксплуатацию новый завод по производству ССС мощностью 350 тыс. т в год (более половины всей потребности РБ в ССС).
- » Таким образом, «Тайфун» значительно укрепитя в качестве лидера на белорусском рынке ССС
- » Одна из основных проблем Белорусских производителей – периодические перебои с поставками сырья (цемента)

Несмотря на рост рынка, белорусские производители сталкиваются с рядом проблем

Перебои с поставками сырья

- Несмотря на наличие в Беларуси трех цементных заводов, и относительно небольшие потребности, производители ССС постоянно сталкиваются с проблемой дефицита сырья
- Неопределенность с обменным курсом и дефицит валюты в 2011 году привел к проблемам с поставками иностранного сырья (гипса)

Подделка продукции

- Многие производители вынуждены тратить значительные средства на борьбу с контрафактной продукцией, которая выпускается от их имени
- В случае подделки компании получают двойной ущерб: сокращение продаж, а также удар по имиджу в связи с тем, что поддельная продукция чаще всего значительно уступает по качеству оригиналу


«Непрозрачность» некоторых тендеров

- Государственные тендеры часто выигрывают предприятия второго эшелона, к которым в том числе принадлежат цеха, созданные под крышей крупных гособъединений.
- Часто тендерные комиссии с целью удешевления строительных работ отсекают высокотехнологичные продукты, к которым в том числе относятся ССС


Непроработанность правовой базы

- Белорусские производители до сих пор пользуются наладить нормативной базой, разработанной в начале 2000-х годов, что создает проблемы для организации экспортных поставок


Выводы по рынку




В последние 3 года рынок сухих строительных смесей Беларуси растет на 17% в среднем за год в натуральном выражении



В стоимостном выражении рост рынка после кризиса составляет около 14% в среднем за год



На рынке доминируют несколько крупных игроков, после строительства завода в Гродно консолидация только усилится



Основная проблема белорусских производителей – перебои с поставками сырья (цемента), который порой приходится закупать за рубежом

Контактная информация:



Минск, Беларусь

ИК «Энтер» ООО
34-210 ул. Щербакова
Тел.: +375 17 266 95 04
Моб.: +375 44 761 28 62
Факс: +375 17 230 95 11
e-mail: info@enter-invest.com



Для получения более подробной информации обращайтесь:

Олег Чанов
Партнер,
Management Consulting

ул. Щербакова, 34-214
Тел.: +375 17 266 95 04
Моб.: +375 29 652 20 14
Факс: +375 17 230 95 11
e-mail: oc@enter-invest.com

Олег Андреев
Управляющий директор,
Investment Banking

ул. Щербакова, 34-210
Тел.: +375 17 266 95 04
Моб.: +375 44 744 99 68
Факс +375 17 230 95 11
e-mail: oa@enter-invest.com

Андрей Матявин
Директор по развитию,
EnterInvest

ул. Щербакова, 34-210
Тел.: +375 17 266 95 04
Моб.: +375 44 794 64 90
Факс +375 17 230 95 11
e-mail: am@enter-invest.com