

Рынок строительных материалов. История, тенденции, перспективы.

Маттис М.Э.
Руководитель отдела инициативных исследований ГК Step by Step

Уважаемые читатели, мы начинаем цикл публикаций, посвящённых развитию строительной отрасли России. А именно – рынку строительных материалов. Каждый из рассматриваемых нами сегментов очень велик, а потому описать все их в одной статье не представляется возможным. В результате, нами было принято решение осуществить серию публикаций, посвящённых отдельным рынкам стройматериалов. Тема этого выпуска цемент.
(редакция)

Разразившийся мировой кризис не обошёл своим вниманием Россию. Хотя ещё в октябре месяце большинство финансовых аналитиков (а также политических деятелей) уверяло нас, что России кризис не страшен, а все проблемы, возникшие на мировом рынке, закончатся вместе с крахом американской ипотечной системы, реальная экономика не пожелала подстраиваться под аналитические выкладки.

Главный «запас» России, а именно нефть и газ, оказались не то, чтобы не очень нужными, но, скажем честно, серьёзно переоцененными. И если ситуация с газом ещё может рассматриваться как более или менее стабильная – все-таки основными потребителями его в Европе являются домохозяйства, которые в любом случае не согласятся мёрзнуть и готовить пищу на кострах, то в нефтяной отрасли всё обернулось грандиозным падением цен на сырьё, вызванным не только ситуацией на Ближнем Востоке, но и элементарным сокращением производства.

Одной из первых «пострадавших» в таких условиях оказалась строительная отрасль. Банки, потерпевшие значительные убытки от многочисленных неоправданных инвестиций и более чем раздутаго кредитования, попробовали вернуть свои деньги. Девелоперы, которые при всех своих сверхдоходах предпочитают всё же строить при помощи заёмных средств, встали перед серьёзной проблемой нехватки наличности. Новые, зачастую широко разрекламированные проекты, срочно замораживались. Уже построенная недвижимость была срочно выставлена на реализацию, а объекты, находящиеся в процессе создания, существенно застопорились.

Так как значительная часть жилой недвижимости, приобретённой в последние годы, носила инвестиционный характер и приобреталась чаще всего на заёмные средства (ипотеку, банковские кредиты, частные заимствования), то в ноябре-декабре на рынок было «выброшено» огромное число квартир, владельцы которых ощутили влияние кризиса и столкнулись с серьёзными финансовыми проблемами.

Коммерческая недвижимость также начала нести потери – офисы класса «А» и «В» вдруг оказались невостребованными, а новые торговые центры ощутили серьёзный отток арендаторов – ритейлеры начали срочно сокращать свои издержки и сворачивать программы по дальнейшему развитию.

Движение кризиса в строительной отрасли продолжилось «по цепочке». Вслед за сокращением строительства и удешевлением уже созданной недвижимости, дошла очередь и до стройматериалов. Прогнозы «специалистов» о том, что «строить не перестанут хотя бы потому, что население растёт» остались прогнозами. Пострадал даже рынок аренды жилья - несмотря на снижение цен, объёмы арендованных жилых помещений начали сокращаться. Население замерло – отложенные на приобретение недвижимости (порой даже жизненно необходимой) средства стали срочно переводиться в валюту. В условиях удешевления жилья потребитель отказывается делать покупки до момента наступления минимума. В какой момент этот минимум будет достигнут предугадать почти невозможно - часть девелоперов уже даёт скидки на жильё в размере до 50%, хотя это и не заявляется официально.

Если сокращение объёмов строительства ударит по потребителю через год-два, то подрядчики уже получили серьёзные проблемы. Круг этих проблем более чем широк. Начиная с огромного объёма освободившейся рабочей силы, требующей срочного трудоустройства, так как толпы неустроенных гастарбайтеров в разы поднимут криминогенную обстановку в городах, и заканчивая банкротством девелоперов.

Следующим звеном в этой цепи проблем становятся производители строительных материалов. Так как основными потребителями цемента, бетона, кирпича и ЖБИ являются всё-таки не частные лица, а строительные организации, то снижение спроса со стороны бизнесов серьёзно подкосило изготовителей стройматериалов.

Так что же ждёт производителей и ритейлеров стройматериалов в ближайшем будущем?

Для того, чтобы ответить на этот вопрос необходимо определиться с классификацией самих материалов. Нет, речь сейчас не идёт о технологиях их изготовления и даже не о принадлежности к сегменту «наш-импорный». Речь может идти исключительно о методе их использования, то есть классе конечного потребителя. Исходя из принципа целевого назначения, можно выделить три группы материалов:

- почти чистый В2В
- В2В и В2С в соотношении 50/50

- почти чистый В2С

К первой группе можно отнести основные (классические) стройматериалы – кирпич, бетон, цемент, ЖБИ, песок, щебень, в общем всё то, что используется непосредственно для строительства домов. Несмотря на широко развёрнутое в России индивидуальное строительство садовых домиков (иногда довольно серьёзных размеров), основными потребителями таких материалов являются всё-таки юридические лица, а именно те самые подрядчики, которые создают проекты по заказу девелоперов.

Во второй группе находятся отделочные материалы «первого уровня», т.е. та продукция, которая помогает превратить кирпичную или бетонную коробку непосредственно в жильё или офис. Это кровельные материалы, напольные покрытия, обои, плитка, сантехника, окна и двери. Можно также сюда добавить трубы и электропроводку. Данные материалы активно используются не только при строительстве объекта недвижимости, но и при его ремонте или перестройке, а потому доля частных лиц (и мелких фирм по ремонту, которых можно рассматривать в одной группе с частными лицами) здесь достаточно высока.

В третью группу можно собрать всё то, что не является «предметом первой необходимости», но без чего дом всё же нельзя назвать домом. Это различная фурнитура, отделочные материалы (реализуемые малыми партиями), электроосветительное оборудование, всяческие экзотические и сверх новомодные предметы интерьера и т.д. В этой группе основными потребителями являются именно физические лица и компании, работающие на них.

В каждой из этих групп намечаются свои тенденции, однако отразить их в рамках одной статьи совершенно невозможно. Именно поэтому в данном выпуске мы рассмотрим ситуацию с первой группой материалов, а конкретно – с цементом.

Цемент.

Общий объём мирового рынка цемента оценивается в 2,6-2,7 млрд. тонн, причём его рост составлял более 5% в год. Объёмы России гораздо скромнее – по различным оценкам потребление цемента на территории нашей страны в 2007 году составило чуть более 60 млн. тонн, а прогноз на 2008 год не превышал 64 млн. тонн. В денежном выражении же данный рынок составляет чуть больше \$10 млрд.

Для начала следует определить – откуда к российским потребителям поступает данный материал.

Поданным ГК «Регион», на начало 2008 года в России насчитывалось 49 цементных заводов, причём работали из них лишь 42 предприятия. Кроме того, большая часть данных заводов строилась в 70-х годах прошлого века и производство на них основано на технологиях давно устаревших. Помимо невысокого качества продукции такие методы требуют и значительных энергозатрат (в абсолютном выражении, при «мокроем» производстве, которое и используется в России, объём потребляемого топлива почти в два раза выше, чем при европейском «сухом»), а это ведёт к удорожанию продукции. Кроме того, даже те предприятия, которые перешли на более экономный способ производства, пользуются устаревшими технологиями, которые не позволяют сократить затраты. Как следствие, российский продукт, в большинстве своём, по всем показателям уступает иностранному.

В 2007 году российский цементный рынок подвергся настоящей атаке со стороны западных производителей. Отсутствие глубоководных портов, прославленные российские дороги, а также таможенные сложности, вкпе с невысокой тогда ценой на российскую продукцию отлично справлялись с защитой рынка от интервентов, но лишь до этого момента.

В 2007 году в Россию было ввезено 2 млн тонн цемента, а в 2008 году уже более 6 млн тонн. Импортёров не смущают ни отсутствие портов, приспособленных под принятие насыпного цемента, ни неразвитость логистической инфраструктуры, которая позволила бы перевозить цемент в биг-бэгах (мешках по 1,5-2 тонны). Снижение строительства на Западе и рост цен внутри РФ сделали российский рынок слишком привлекательным, чтобы не бороться за него. Уже в 2007 году в США объёмы жилищного строительства снизились на четверть, тогда как наши девелоперы рисовали совершенно радужные перспективы для отрасли. Ситуация изменилась, однако усилия, потраченные зарубежными производителями вкпе с продолжающимся снижением строительства заставляют их включаться в жесточайшую конкурентную борьбу за «место под солнцем». И на данный момент таким «солнечным местом» для них вполне может видаться Россия.

Так как же обстоят дела с перспективами российского рынка? Давайте разберёмся.

Ещё пару лет назад перспективы цементной отрасли выглядели более чем радужными – строительный бум, намечающаяся Олимпиада, да и постоянный рост цен на стройматериалы внушали оптимизм. Инвесторы с удовольствием вкладывали средства в приобретение и переоборудование заводов, а также сражались за цементные месторождения. Планы владельцев этого бизнеса внушали трепет – «Базэлцемент» собирался потратить около \$770 млн на свои производства, РАТМ вложил более \$530 млн в постройку завода в Курской области и создание производственной линии на предприятии «Искитимцемент». Всего же за 2007 год, по оценкам UniCredit Aton, инвесторы заявили о 30 новых отраслевых проектах общей стоимостью \$8,7 млрд. Если бы все заводы и линии были сданы в эксплуатацию в срок, то уже через два-три года производство цемента в России выросло бы более чем в два раза — до 133 млн тонн. Много это или мало? С одной стороны, развитие строительства постоянно требует новых материалов, а с другой... А с другой, большинство тех самых перспектив были слишком оторваны от реальной жизни.

Что же происходит с потреблением цемента в России? Почему происходит постоянный рост цен? Чем он вызван – дефицитом или общей политикой производителей?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо совершить небольшой экскурс в историю и посмотреть, что же происходило с данной отраслью в последние годы.

Итак, до 2005 года большинство цементных заводов в России работало столько, сколько позволяли им имеющиеся производственные мощности. Спрос на их продукцию был, однако ажиотажем не отличался, а так как никто из производителей не мог похвастаться значительной долей рынка, и одностороннее повышение цен привело бы к отказу от приобретения продукции данного конкретного предприятия и ухода к конкурентам. Ситуация изменилась в марте 2005 года, когда компания «Интеко» продала семь своих цементных заводов «Евроцементу». Как следствие, на рынке появился крупный производитель, обладающий реальными возможностями повлиять на рынок. И он повлиял – цена на продукцию начала верно идти вверх, что не только порадовало остальных производителей (последовавших за «Евроцементом»), но и заинтересовало ФАС. Дальнейшие суды и наложенные штрафы ситуацию значительно не изменили – цены начали «поднимать голову». Средняя цена на цемент в 2006 году, по оценкам UniCredit Aton, составляла \$75 за тонну. В сентябре 2007-го она достигла \$190, а конечному потребителю в некоторых регионах материал продавали и по \$300 за тонну.

Оправданием такой ситуации стала всеобщая убежденность в дефиците данного материала. Аналитики называли цифру в 15-20%. Тем не менее, ни одна стройка из-за нехватки цемента не остановилась. Да, дефицит был, но лишь в отдельных регионах и в самую «горячую» пору – июнь-июль. И связан этот дефицит был не с отсутствием материала, а с транспортно-логистическими проблемами – готовый цемент не всегда вовремя прибывал к потребителю. Кроме того, цемент в «чистом виде» нужен гораздо меньше, чем уже готовые изделия из него, а в них недостатка не было.

Одним из самых лакомых проектов в России является Сочинская олимпиада. Тем не менее, надежды на гигантские потребности этого проекта более чем преувеличены. «По различным данным, Сочи потребляет сейчас около 700 тыс. тонн цемента в год. В связи с Олимпиадой ожидается увеличение потребления как минимум до 1,7 млн тонн. Может, до 2 млн тонн в год на период активного строительства», — заявляют эксперты. И это с учётом того, что «Новоросцемент», Верхнебаканский цемзавод и «Атакайцемент» говорят о готовности предоставлять 4,5-5 млн тонн в год. Строящиеся же на данный момент предприятия добавляют ещё свыше 4 млн тонн цемента в год. Плюс 2 млн тонн, о которых «Базэлцемент» уже договорился с турецкими поставщиками, и «Сочи просто утонет в цементе, подобно тому как Помпеи были засыпаны пеплом Везувия».

Избыток материала, в принципе, может быть направлен за рубеж. Тем более, что к 2010 году в Имеретинской бухте (Адлер) начнёт работать причал, приспособленный под принятие и отгрузку насыпного цемента. Проблема в том, что при стоимости цемента в Европе в 80-100 евро российский продукт ценой в 190 евро никто не ждёт.

Ещё одним мифом, обещающим золотые горы цементной отрасли, был строительный бум. Действительно, при росте строительных работ на 20-25% в год, грядущее казалось светлым и безоблачным. Государственная программа «Доступное жильё» гарантировала помощь девелоперам «на местах» и даже некоторое снижение издержек. Только вот рост доходов населения, который бы позволил покупать это доступное жильё, никто не гарантировал. Так что даже при самом благоприятном раскладе на ажиотажный спрос цементникам рассчитывать не придется. К тому же в дверь уже стучатся импортеры, привлеченные баснословными российскими ценами. Ну а наступивший кризис, рост безработицы и прочие «прелести» дня сегодняшнего существенно понижают привлекательность данной отрасли.

И инвесторы это прекрасно понимают. Как следствие, тот же «Сибирский цемент», например, предпочел вложить \$784 млн в три работающих турецких завода. В пересчете на производственные мощности это \$157 на тонну в год. А строительство завода с нуля в России обходится, по разным оценкам, в \$200-250 на тонну цемента.

Но понижение доходности ещё не является фатальным. Ведь предприятия могут снизить объёмы производства и, тем самым, поддержать свои цены. Так? Не совсем. Согласно данным «Спарк-Интерфакс», за первые шесть месяцев 2008 года «Евроцемент групп» (которая контролирует почти 40% цементного рынка России) уменьшила объёмы производства на 33%, произведя всего 7,5 млн тонн цемента (за первый квартал 2007 года — 11,2 млн тонн). Уменьшение доли товара «Евроцемента» на рынке сказалось на общих показателях цементного производства РФ: согласно данным Росстата, производство цемента в стране по итогам первого полугодия снизилось на 2,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (27,8 млн тонн за первое полугодие 2007 года против 27,08 млн тонн). (Другие участники рынка, кстати, объёмы производства не сокращают, а увеличивают: «Сибирский цемент» — на 17%, «Новоросцемент» — на 9,8%). Но цены это всё равно не спасает.

Уже за первые три недели июня — в пик строительного сезона — цены на цемент в ЦФО упали на 10% («Коммерсантъ» от 20 июня). Это случилось впервые с 2005 года — до этого стоимость цемента ежегодно росла на 50-60%. Цены на цемент продолжают снижаться - с начала мая примерно на 20%. Те же данные приводит Московская фондовая биржа (на ней реализуется около 1% всего цемента в РФ): со второй половины апреля по вторую половину июля индекс цены на цемент снизился на 20% — с 4,8 тыс. руб. до 3,9 тыс. руб. «При этом потребитель все охотнее покупает импортную продукцию: в июне турецкий цемент составлял всего 11% от объема продаж, в этом месяце уже 20%», — комментирует президент МФБ Алексей Рыжиков. По его данным, объем продукции «Евроцемента», реализованной на бирже, наоборот падает — 50% в июле против 78% в июне.

Несмотря на наступивший кризис, рынок цемента в России достаточно перспективен. Несомненно, что в краткосрочной перспективе спрос строительных компаний на строительные материалы будет снижаться. В результате предприятия строительной индустрии вынуждены будут сокращать объемы производства. Кроме того, повысятся требования к стоимости строительных материалов, причем приоритет при выборе поставщика потребители будут отдавать компаниям, предлагающим более гибкие условия сотрудничества.

Немаловажна также и государственная поддержка отрасли - в Министерстве регионального развития прошло обсуждение федеральной целевой программы «Развития цементной отрасли на 2009-2011г.г.». Программа предполагает меры прямой и косвенной государственной поддержки отрасли, в частности государственные инвестиции в строительство новых мощностей к 2011г. составят – 150,4 млрд. руб.¹ Предположительно, основная часть средств (порядка 124 млрд. руб.) будет выделена из инвестиционного фонда РФ и направлена на создание транспортной и энергетической инфраструктуры. Также планируется задействовать и другие источники федерального бюджета:

- 23,139 млрд. руб. на компенсацию процентных ставок по кредитам
- 40 млрд. руб. на реконструкцию уже действующих предприятий
- 3,24 млрд. руб. на научно-исследовательские и опытно-конструктивные разработки.

Так что в долгосрочной перспективе, спрос на цемент еще будет, и будет весьма высоким.

¹ <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocslD=1052149>