

ПОЛИМЕРНО-МЕМБРАННА СИТУАЦІЯ

www.ucw.com.ua
www.aquaproof.com.ua

■ Олег ПЕТРОВИЧ

На українському ринку кровельної і гідроізоляційної мембрани 2013 рік був самим благополучним за останні п'ять років, позитивно на фоні минулорічного розвитку нинішній спад попиту сприймається особливо остро.

Рекордний приріст і стабільна структура

В минулому році український ринок полімерних мембран продовжував прогресувати в кількісному напрямку. За даними компаній Mizol і «ТПК», фізична ємність в 2013 році склала 2,5–2,6 млн кв. м. Рік тому цей показник був рівним приблизно 1,8–1,9 млн кв. м (за іншими даними, максимум 2,1 млн), тобто наявний приріст становить понад 25%.

«Команда» основних постачальників кровельної мембрани практично не змінюється вже три роки поспіль. Від 80% до 90% пропозиції полімерних мембран в Україні сформовано силами 6–8 компаній, і всі вони або зарубіжні, або місцеві представники іноземних виробників: Mizol (ТМ Texsalon і Vinitex від іспанської Texsa Systems), «Вивал Груп» (Flag s.p.a. з ТМ Flagon), «Протан-Україна» (ТМ Protan), «Плато-Плюс» (ТМ Thermofol і Thermofin від німецької Bauder), Sika (ТМ Sarnafil і Sikaplan), «Стаб Груп» (ТМ Fatrafol від чеської Fatra), «ТехноНИКОЛЬ» (ТМ logicroof і «Екопласт»). А ще в нашу країну регулярно постачали в минулому році і пропонують постачати сьогодні продукцію зарубіжних компаній Carlisle (США), Firestone, Marpi Group з ТМ Marplap і інших. Імела місце на українському ринку і невідомі ПВХ-продукція з Китаю.

Єдиним помітним зміною в складі операторів стало появлення нового гравця — компанії «Тегола Україна», яка до нинішнього сезону пропонувала виключно битумну черепицю і геосинтетичні матеріали. Сьогодні ця компанія постачає на український ринок також і ТПО-мембрани.

Практично всі західноєвропейські постачальники, які ввійшли в верхню п'ятерку — восьмерку, представляють не тільки штовхачів в Україні «народної» ПВХ-мембрани, але і менш востребовані аналоги з термополиолефіна (ТПО), етилендіенполімера модифікованого (ЕПДМ). Такі матеріали замовляють не так часто, але і рідкого клієнта упустити ніхто не хоче. По суті, в Україні практично всі кровлі — це майже 90% ємності ринку рулонних мембран, тим не менше, постачальники зацікавлені і в інших 10%, пропонуючи мембрану для гідроізоляції фундаментів і полигонів, резервуарів, лагун.

По спостереженням компанії «Вивал Груп», в сегменті загальнобудівельної гідроізоляції добре себе зарекомендували ТПО-мембрани без модифікаторів, які не старіють навіть в умовах змінливої температури української зими (більше 100 циклів заморожування–розморожування за період «ноябрь–март»). Довільно висока горючість мембран з термополиолефіна (Г2–Г4) на довговечність (від 25 років) і надійність гідроізоляції практично не впливає ні в підземній частині фундаментів, ні на покриттях.

Незважаючи на активне розвиток попиту, полімерна мембрана не стала в Україні продуктом національного виробництва. Більше того, ринок залишила ПВХ-мембрана, виготовлювана під українською маркою за кордоном. На ціну такої приємно впливає мало (з «китайцями» конкурувати все одно складно), а великий, перспективний замовник віддає перевагу справжнім європейським або американським маркам. Таким чином, більш вигідним заняттям для українських постачальників мембрани стає імпортування, а не виготовлення — на правах ексклюзивного національного представника.



В 2013 році на українському ринку кровельної і загальнобудівельної мембрани з усіх матеріалів 100% пропозиції представляли імпортом. Імпортувана під марками країн Євросоюзу мембрана, за різними даними, в минулому році займала 57–64% фізичної ємності ринку, країни Азії — порядку 1% і СНГ — 35–43%. Мембрана українських марок (також виготовлена за кордоном) в минулому році також продавалася, але, швидше за все, представляла собою залишки ввезеного в минулому році. По іншій інформації, азійські матеріали зайняли в Україні близько 10% фізичної ємності, СНГ-матеріали — 40%, представлені під марками країн ЄС — 50–55%.

Подавляюче більшість пропозицій мембрани з СНГ — продукція з Російської Федерації; євросоюзівської — з п'яти країн Євросоюзу: Німеччини, Іспанії, Італії, Чехії і Швейцарії. Частина своєї ПВХ-мембрани «європейці» виробляють на заводах в Китаї, що знижує ціну, але практично не погіршує якість. Якщо ж матеріал з китайських заводів поступає погіршений, то виробник про це чесно попереджує покупця. При цьому технологічні і експлуатаційні показники мембрани європейської марки, незалежно від «географії» виробництва, повністю відповідають гарантіям, заявленим в документах, казують постачальники.

Потребительська специфіка

За оцінками великих українських операторів, в будівельній структурі попиту полімерної мембрани за призначенням виглядає наступним чином: понад 90% купленої на українському ринку полімерної мембрани застосовується на кровлі; близько 5% — підземні споруди і фундаменти; ще 2–3% — басейни і водойми. Частина операторів використовують іншу диференціацію і стверджують, що на кровлю припадає понад 80% ємності ринку мембран, як гідроізоляції фундаментів різноманітних будівель і споруд використовують 10%, решта 7–10% застосовують для гідроізоляції басейнів, тунелів, перекриттів і т. п.

Часто великі замовники (закупаючі понад 3 тис. кв. м на об'єкті) вимагають постачання мембранної гідроізоляції комплексно — від фундаменту



до крыши. Мало кто хочет покупать мембрану для крыши и мембрану для подвала у разных поставщиков.

В сегменте новостроек самая крупная на мембранном рынке Украины потребительская аудитория — украинские промышленники еще в 2011–2012 годах полностью перешли на ПВХ-кровлю. Данный материал слабогорючий, достаточно долговечный (от 10 до 25 лет, в зависимости от толщины), стоит дешевле всех остальных мембранных полимеров.

Уже не первый год в украинском строительстве вторым по объемам потребления мембранным материалом является термополиолефин. Уступая ПВХ в горючести, ТПО более технологичен, более стоек к неблагоприятной атмосфере городов или промзон и экологически безопасен благодаря отсутствию пластификаторов. Технология монтажа ТПО-мембран принципиально не отличается от монтажа ПВХ-мембран, но ТПО-мембраны несколько жестче ПВХ, пластичность которой обеспечивают пластификаторы. Устройство кровельного покрытия из ТПО-мембраны требует от монтажников больше опыта, связанного с правильным подбором температуры сварки, скорости движения сварочного аппарата, давления на свариваемый шов. ТПО-мембрана отличается способностью к большим обратимым деформациям растяжения (до 700% для неармированной ТПО) благодаря наличию в ее составе каучука, а не пластификаторов, которые со временем улетучиваются (как в случае с ПВХ). Именно поэтому характеристики ТПО-мембран более стабильны с течением времени. Еще одно неоспоримое преимущество ТПО-мембран — долговечность (срок службы ТПО-мембраны в 1,5–2 раза превышает срок службы ПВХ-мембраны). Эти качества позволяют компенсировать 10–15%-ю разницу в цене. «В 2013 году, по нашим данным, около 2,1–2,3 млн кв. м, или около 85% физической емкости украинского рынка полимерных гидроизоляционных материалов для плоских кровель занимала мембрана из поливинилхлорида; еще 400–450 тыс. кв. м — из термополиолефина, — рассказывает Денис Шилов, бренд-менеджер проектно-строительного направления компании Mizol. — Прочие материалы могли занять до 2% процентов емкости мембранного рынка, а это не более 50 тысяч квадратных метров».

Светлана ДУДНИК, руководитель проектов и программ по развитию рынков сбыта компании «Тегола Украина»:

— Полимерные мембраны пришли на замену битумным и заняли почти 100% рынка нового строительства. Единственное ограничение применения ПВХ- и ТПО-мембран — особые условия эксплуатации. Так, цеха гальванизации и производства минеральных удобрений, производят выбросы агрессивных химических веществ, которые приводят к разрушению полимерных мембран. В остальных случаях ПВХ и ТПО можно применять.

Основная тенденция последних лет — развитие монтажных организаций и обучение специалистов для применения на объектах мембран нового типа.

Нельзя не упомянуть о рынке ремонта существующих объектов жилой и коммерческой недвижимости, который поглощает около 25 млн кв. м битумной мембраны. Несмотря на недостатки, переход с битумных материалов на полимерные пока невозможен из-за более высокой стоимости ПВХ- и ТПО-мембран.

Компания Тегола в текущем году вывела на рынок и активно продвигает сразу 2 новые линейки товаров — битумные рулонные мембраны Safety и ТПО-мембраны Tefond Evolution, которые разработаны по абсолютно новому принципу и совмещают в себе сразу 3 продукта — гидроизоляционную мембрану, защитную шиповидную мембрану и дренажный слой. И этим материалам удастся найти свое место даже на сегодняшнем рынке.

Конкуренция сегодня происходит не между компаниями-продавцами, а, скорее, между менеджерами по продажам и отделами технической поддержки продаж. Низкое качество знаний продавцов и узкое обучение в компании (часто ресурсы для хорошей подготовки отсутствуют), и на рынке работает недоспециалист, который из всех инструментов продаж использует только цену. В результате проигрывает объект, для которого приобретается материал, не подходящий по условиям эксплуатации. К сожалению, сегодня средний возраст опытного инженера — 50 лет, а молодежи с опытом практически нет. Для рынка кровель это важно потому, что проектирование инверсионной, зеленой и эксплуатируемой кровли — задачи, требующие грамотного подхода.

Конкуренция из плоскости «материал» на рынке проектных продаж продолжает перемещаться в плоскость «техническое решение». Больше шансов на успех у компаний, которые предлагают разработанные и утвержденные технологические карты и узлы применения материалов. Все эти инструменты помогают взаимодействовать с проектными и монтажными организациями, позволяют гарантировать заказчику положительный результат от выбора определенной технологии.



ТОВ «Протан-Україна»
 м. Київ, пр. Московський, 21, к. 606
 тел./факс: +38 (044) 545 66 23
 тел.: +38 (067) 531 7618



Денис ШИЛОВ, бренд-менеджер проектно-строительного направления компании **Mizol**:

— Основной покупатель ПВХ- и ТПО-мембран на украинском рынке — крупные и средние строительные организации, выполняющие монтаж этих материалов. Реже мембрану приобретают заказчики строительства.

Емкость украинского рынка в 2014 году прогнозируется на уровне 1,5–1,8 млн кв. м, то есть ожидается спад на 25–30% по отношению к показателям 2013 года. Тем не менее, рыночный спрос остается достаточно высоким, чтобы развивать предложение. В первую очередь, это связано с преимуществами полимерных мембран перед традиционным рубероидом. В текущем году компания Mizol представила украинскому рынку ряд новых материалов, которые производит наш партнер — испанская компания Texsa Systems. Это ПВХ-мембраны Texpool для бассейнов и Vinitex SL со специальным сигнальным слоем желтого цвета для гидроизоляции фундаментов и эксплуатируемых кровель. Новая ТПО-мембрана Texsalon предназначена для гидроизоляции плоской крыши, имеет повышенную морозостойкость и 50-летний срок службы. Уникальной для украинского рынка является ПВХ-мембрана Vinitex SRV с комбинированным армированием, позволяющим повысить механическую прочность на прокол и срок эксплуатации мембраны.

В 2014 году компанией Mizol запущена всеукраинская программа сертификации подрядных организаций, которая включает в себя шеф-монтаж и практическое и теоретическое обучение работам с ПВХ-мембраной Vinitex. Благодаря этой программе подрядные организации повышают свой уровень знаний и навыков по работе с ПВХ-мембраной, а инвесторы и заказчики всегда могут быть уверены в качестве работ, выполненных сертифицированными специалистами.

Олександр КИРИЛЬЧУК, директор компанії «ІЗОЛФА Сервіс»:

— За нашими спостереженнями, споживчий попит на полімерні мембрани в Україні минулого року був на тому самому рівні, що і в 2012 р. У той же час дещо змінилася структура пропозиції, зокрема, деякі західноєвропейські компанії посилюють свої позиції у центральній та східній Україні.

Минулого року ми не помітили жодних суттєвих змін регіональних особливостей попиту на ринку мембран. Як і раніше, найбільше мембран купували там, де, по-перше, була найвища загальна будівельна активність. По-друге, позитивно впливало переймання західноєвропейського досвіду облаштування плоскої кровлі. У результаті найвищий попит минулого року спостерігався у Київській області, центральних та західних областях.

Поточного року ситуація на українському ринку полімерних мембран вкрай складна. Оскільки майже 100% пропозиції являє собою імпорт, ціни зросли більш як на 40%, відповідно до курсу євровалюти. Це відбилося на попиті з боку власників індивідуального житла. Крім того, з політичних причин припинилося інвестування комунального житла та об'єктів комерційної нерухомості. Та ж сама ситуація в сегменті ремонту покрівлі. Протягом січня – травня 2014 р. споживач здебільшого цікавився пропозицією, аніж реально щось замовляв. Більш за те, ряд попередніх минулорічних домовленостей із власниками нерухомості цього року скасовано. Таким чином, зараз достатньо підстав казати, що поточного року обсяг ринку полімерних мембран в Україні скоротиться щонайменше вдвічі.

Андрей ВАЛЬЧУК, руководитель направления «Промышленное строительство» компании «ТПК»:

— В течение прошлого года украинский рынок полимерных мембран увеличил ёмкость до 2,5 миллионов квадратных метров, или более чем на 20% по сравнению с 2012 г. При этом расстановка в рейтинге лидеров осталась без изменений: по-прежнему самую большую долю — около 43% занимает продукция российских марок, а более 70% емкости рынка обеспечили продажи мембран от 5–6 производителей.

В текущем году в связи с неблагоприятной политической ситуацией коммерческое строительство в Украине отличается слабой активностью. Основные потребители мембранной кровли — объекты торговой и складской недвижимости — либо заморожены, либо срок введения их в эксплуатацию перенесен на середину следующего года. В тот же период на рынке мембранной кровли не ожидается активности и со стороны городских властей, владельцев коммунальных предприятий и жилых «многоэтажек». Поэтому за весь 2014 год рынок мембран вряд ли покажет емкость на уровне предыдущего года.



Сезонные особенности потребления из года в год повторяются: в летние месяцы спрос на кровельные мембраны увеличивается на привычных 18–25% (к среднегодовому показателю) со стороны основной категории потребителей — владельцев крупных объектов промышленного и коммерческого назначения (цехов, складов, ТРЦ). Ближе к осени и в сентябре на 20% активизируется еще один крупный клиент — сектор ремонта кровли на зданиях промышленной и коммунальной собственности. Спад потребления приблизительно на 50% начинается с первым реальным похолоданием на границе октября и ноября, несмотря на тот факт, что монтаж мембранных материалов допускается и при отрицательной температуре.

В региональной структуре потребления динамика изменений в 2011–2012 годах нашла свое продолжение и год назад. Крупный заказ на 5–40 тыс. кв. м мог поступить из любой административной области Украины, и в течение 2012 г., и в первую половину 2013 года регион Киев и Киевская область не был ведущим потребителем полимерной мембраны. Значительную долю в объеме продаж обеспечивали Донецкая, Харьковская, Одесская области и АР Крым.

За весь 2013 год в региональном рейтинге, по сведениям отраслевых специалистов, лидером стал индустриальный Восток с долей около 25% общенационального потребления. В тот же период г. Киев с Киевской областью; Запад и Юг обладали долей порядка 20% (каждому!). Разномасштабный Центр (от сельскохозяйственных Винницы и Хмельницкого до индустриального Днепропетровска с Запорожьем) получил оставшиеся 15%.

По оценкам специалистов украинской компании Mizol, Крым в прошлом году обеспечивал около 10% национального потребления полимерных мембран. Что будет в текущем сезоне — пока неясно, поскольку, с одной стороны, сегодня с окончанием 1-го полугодия спрос на предлагаемые в Украине западноевропейские марки со стороны крымских потребителей есть, с другой, — деловые связи остаются нестабильными. Вместе с тем, активной экспансии российских марок на полуостров не наблюдается, поскольку логистический фактор после оккупации стал влиять отрицательно. Поставки через континентальную Украину затруднены, через Северный Кавказ — еще не налажены.

Ценовая субституция

На мировом и украинском рынках рулонных мембран самой недорогой остается поливинилхлоридная, диапазон стоимости квадратного метра ПВХ-мембраны толщиной 1,2–1,5 мм в прошлом году составлял 5,5–9,4 евро; из термополиолефина той же толщины — от 7 до 10 евро; из полиизобутилена (ПИБ) толщиной 1,3 мм — от 7 до 12; из этилендиенполимера модифицированного толщиной 1,15 мм — порядка 12 евро/кв.м.

Сегодня ПВХ-мембрана, изготовленная под европейской маркой, при толщине 1,5 мм стоит около 6–9,5 евро за 1 кв. м (в зависимости от марки), готовая кровля — около 15 евро/кв.м. Долговечность такой кровли — 30–50 лет и зависит от марки материала и условий эксплуатации. На стоимости готовой кровли подорожание материала отразилось существенно. Специалисты отрасли отмечают значительный спад спроса (по разным данным, 25–40%), и в таких условиях мало кто отваживается повышать стоимость услуг адекватно инфляции гривны.

По прогнозам специалистов компании Mizol, до конца текущего года цена полимерных мембран в евровалюте может снова подняться, в среднем на 5%, а ключевым фактором влияния нынче являются стоимость сырья, уровень таможенных пошлин и расценки на транспортные услуги.

Основной субститут мембраны — битумный материал на полимерной или стеклохолстовой основе — «еврорубероид», который легче, а служит вдвое дольше, чем «картонный» рубероид. Сумма расходов на один слой еврорубероида составит 2,2–2,5 евро/кв.м кровли, которая прослужит от 3 до 7 лет (в зависимости от количества осадков, температуры и химического состава окружающего воздуха). Еще более удобный тип еврорубероида — наклеиваемый по холодной технологии (на битумную мастику), по расходам на материалы один слой обойдется на 5–7% дороже, чем



наплавляемый (а служит долго, как два наплавленных). Реконструкция кровли двумя слоями еврорубероида (подкладочный + верхний) стоит более 3,5 евро, после чего плановый ремонт понадобится приблизительно через 7 лет.

На обустройство кровли из еврорубероида IV поколения (обильно модифицированного АПП- или СБС-добавками), не боящейся высоких температур и ультрафиолета, необходимо потратить 5–6 евро/кв.м на один слой при сроке последующей эксплуатации порядка 10 лет.

По мнению Дениса Шилова, именно преимущества перед рубероидами позволяют мембране «смягчить», замедлить спад потребительского спроса в текущем году.

Неблагоприятные факторы и разные прогнозы

Помимо рубероидов, продвижению в Украину мембран современного европейского качества препятствует и фальсификация продукта — это, например, утонченные до 1,2 мм и «перегруженные» пластификаторами ПВХ-мембраны неустановленного происхождения (предположительно, из стран Азии). Высоким спросом в нашей стране продолжают пользоваться поставляемые вполне легально, под зарегистрированной маркой или без марки ПВХ-мембраны толщиной 1,2–1,4 мм, изготовленные в Китае. В надежности и долговечности таких материалов сомневаются все (и специалисты, и рядовые потребители), но товар находят в Украине своего покупателя благодаря невысокой цене — на 10–15% дешевле аналогов, изготовленных в странах ЕС.

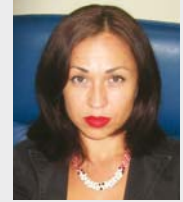
Легально или напрямую из Китая ввозят не более 1% потребляемых в Украине мембран, еще столько же (или вдвое больше) везут транзитом через страны СНГ или ЕС, уверяют поставщики. «В наиболее активных строительных регионах Украины на рынке часто встречается фальсификат в импорте ПВХ-мембраны из СНГ, — дополняет Денис Шилев. — Контрафактная продукция из стран Евросоюза попадаетеся реже, в основном, в западных регионах».

Текущий год отличился инфляцией украинской гривны и подорожанием импорта на 30–50%, но у ведущих поставщиков европейской мембраны даже в такой ситуации ассортиментная политика остается неизменной. «В умовах слабого попиту виправляти ситуацію за допомогою зміни асортименту на користь недорогих мембран нереально, оскільки в цих матеріалах ціна досить жорстко прив'язана до якості, — говорить Александр Кирильчук, директор компанії «Ізолфа Сервіс». — Ми не можемо собі дозволити продаж дешевої мембрани, бо в такому випадку не зможемо гарантувати споживачеві надійність та довгострокову безремонтну експлуатацію готової крівлі».

Опрошенные редакцией специалисты других компаний заявляют либо о расширении ассортимента за счет продукции высокого качества европейских марок, либо о переходе в режим поставок исключительно под заказ. Сегодня для многих импортеров пополнение складов в Украине приводит к замораживанию оборотных средств до конца 2014 года. Соответственно, большую уверенность придает режим поставок из зарубежных складов в течение 2–3 недель со дня оплаты заказа.

По известным причинам, с первого квартала текущего года на украинском рынке наблюдается спад потребления всех стройматериалов зарубежного происхождения. Между тем, операторы отмечают, что аудитория поставщиков полимерной мембраны на украинском рынке практически не поменялась ни в прошлом году, ни в первом полугодии 2014 г. По-прежнему 5–6 крупнейших игроков обеспечивают около 70% физической емкости рынка. Сама же емкость рынка по результатам года сократится не менее чем на 25%. В более пессимистических прогнозах минимум определяют в 50%. «В 2015 році попит на мембрани здебільшого залежатиме від політичних чинників, точніше, від результатів виборів до Верховної Ради та перерозподілу повноважень між центральною та місцевими органами влади, — говорить Александр Кирильчук. — Від позиції українського парламенту залежатиме ефективність інтеграції України у Євросоюз, тобто інтенсивність притоку іноземних інвестицій (в тому числі, у комерційну нерухомість). Слід нагадати, що обсяг іноземних інвестицій в Україну зріс в кілька разів протягом 2005–09 років, тобто зразу після Помаранчевої революції. Від структури місцевого самоуправління в Україні залежатиме розвиток і будівництва, і ремонту об'єктів комунальної власності».

Варвара ЧАЛИЙ, руководитель направления «Полимерные мембраны» компании «Стаб Групп»:



— По итогам полугодия уже можно прогнозировать снижение емкости рынка полимерных мембран в текущем году в среднем на 25%. В первую очередь, это связано с ситуацией в стране: сложностями с поставками в Крым (логистика, переводы средств и т. д.), практически полным замораживанием поставок в восточные регионы Украины. Следует отметить, что спрос на ПВХ-мембрану в Крыму сохраняется на уровне прошлого года, поэтому монтажные организации полуострова столкнулись с дефицитом — поставки из Украины затруднены, а из России пока не налажены. Кроме того, негативное влияние на рынок, безусловно, оказало резкое падение гривны, цены на полимерные мембраны в национальной валюте выросли более чем на 40%, хотя в евро они практически не изменились. Поскольку бюджет строительства рассчитывается и утверждается задолго до непосредственной закупки строительных материалов, многие заказчики не были готовы к такому скачку цен и теперь вынуждены либо замораживать объект, либо искать более дешевую альтернативу утвержденным материалам, в том числе путем смены конструктива, либо пересматривать бюджет. Заказчики, объекты которых находятся на завершающей стадии строительства, чаще делают выбор в пользу окончания строительства, но ищут более дешевые материалы, рискуя приобрести «облегченную» версию мембраны известной торговой марки или просто некачественную гидроизоляцию. Хотя ужесточение ценовой конкуренции между основными игроками рынка, наблюдающееся сейчас, чаще играет на руку именно потребителю.

Компания «Стаб Групп» огромное внимание уделяет поддержке монтажных организаций, повышению их квалификации, предоставляет услуги шеф-монтажа, профессиональные технические консультации. Ведь не секрет, что даже самая качественная мембрана утрачивает свои преимущества при некачественном монтаже. Заказчик, выбирая кровельный материал и монтажную организацию, должен всегда помнить о том, что крыша — важнейшая часть здания. И потери, связанные с некачественно устроенной гидроизоляцией, могут во много раз превышать сумму сэкономленных на этом средств.