

**Градовая Любовь Владимировна**

студентка

**Мокерова Ольга Павловна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»

г. Киров, Кировская область

## **ОСОБЕННОСТИ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ Г. КИРОВА**

*Аннотация: в данной статье рассмотрены произошедшие изменения и особенности функционирования предприятий на рынке строительных и отделочных материалов города Кирова.*

*Ключевые слова: спрос, отечественные производители, рынок, гипермаркет, строительные материалы, отделочные материалы, особенности.*

В последние годы рынок строительных и отделочных материалов в г. Кирове растёт, а вместе с расширением потенциального рынка растёт и конкуренция, степень интенсивности которой в данной отрасли очень высока [2]. Специфика данного рынка, прежде всего, определяется большим количеством предприятий – в настоящее время в г. Кирове функционирует около 130 различных торговых точек с разными способами торговли и торговыми площадями. Наиболее крупными и известными среди покупателей г. Кирова являются «Аксон», «Алтай-Сервис», «Спартак», «Химторг», «Стройбат», «Стройдепо», «Стройбери», «СтройРемо» и «Мегаполис». К тому же в начале 2017 года конкуренция обострилась вследствие открытия одного из крупнейших европейских DIY-ритейлеров – гипермаркета «Леруа Мерлен», сразу же занявшего высокие позиции на рынке строительных и отделочных материалов г. Кирова.

Следует отметить, что сегодня на рынке представлено большое разнообразие строительных и отделочных материалов, изделий как отечественного, так и зарубежного производства. Предприятиям для завоевания лидирующих позиций

очень важно иметь возможность представить потребителю максимально широкую линейку предложений.

К основным потребителям рынка относятся крупные строительные компании, на чью долю приходится порядка 60% потребления. Оставшаяся доля приходится на множество мелких строительно-ремонтных бригад и частных потребителей. В настоящее время трудно представить себе потребителя, который бы не участвовал в приобретении строительных и отделочных материалов.

Рынок отделочных материалов можно считать одним из индикаторов уровня жизни населения. Он тесно связан со строительным рынком и развивается параллельно, однако, именно на рынке отделочных материалов экономический кризис повлиял незначительно. В связи с тем, что покупка нового жилья становится менее доступна, люди улучшают свои жилищные условия за счет вложений в ремонт.

Характерной особенностью рынка строительных и отделочных материалов многие эксперты считают ярко выраженную сезонность, связанную с интенсивностью их приобретения. Спрос на товары увеличивается весной-летом (продажи составляют 70%-80% от максимальных) и снижается в период осень-зима (50–60%). Эта связана со стремлением потребителей завершить строительство и ремонт до наступления морозов, так как стоимость строительства в это время в связи с погодными условиями увеличивается в разы.

Следующая особенность рынка заключается в том, что строительные и отделочные материалы обладают свойством взаимозаменяемости, которое выражается в возможности использования различных материалов при создании определенного конструктивного элемента или решения. Указанный аспект расширяет круг конкурентов, реализующих разные по существу и идентичные по области применения материалы, что в целом благотворно влияет на состояние и развитие рынка в сфере конкуренции. Однако взаимозаменяемость затрудняет прогнозирование структуры спроса, поскольку предполагает проведение дополнительных исследований по формированию рейтинга потребительских предпочтений относительно вида взаимозаменяемого материала.

Строительную отрасль не обошли стороной последствия политических коллизий, и уже с лета 2014 года началась активная разработка и осуществление планов по импортозамещению. За последние пару лет в сегментах b2b (бизнес для бизнеса) и b2c (бизнес для потребителя) кардинально изменилось отношение потребителей к продукции, произведенной в России [3]. На данный момент самые крупные отечественные бренды способны конкурировать по качеству и дизайну с зарубежными марками, что объясняется не только успешным сотрудничеством с иностранными коллегами, но и появлением на заводах и предприятиях современного оборудования, позволяющего изготавливать действительно качественную и конкурентоспособную продукцию.

Главным требованием выживания на рынке строительных и отделочных материалов в условиях слабой экономики является гибкость стратегий продаж. Не секрет, что наиболее предпочтительным вариантом считается сотрудничество с крупными дистрибуторами, обладающими отлаженной системой сбыта. Однако сегодня, более перспективно выглядит работа с небольшими и средними дилерами, не боящимися активно продвигать новые продукты.

Выгоднее стало покупать отечественные материалы, причиной тому не только экономия, но и объяснимое желание избежать рисков, связанных с валютными колебаниями, как следствие – срывом поставок. Вероятность ухудшения качества используемых материалов, как следствие, действительно есть, тем не менее, крупные компании в настоящее время не готовы жертвовать репутацией ради экономии.

Эксперты полагают, что цены в России на строительные и отделочные материалы в 2017 году могут вырасти до 25%, что является следствием прошлогоднего возрастания стоимости жилья [1]. Причиной также будет падение курса национальной валюты, из-за которой выгоднее производить материалы на экспорт. Если данная тенденция сохранится, то предложения на национальном рынке постепенно понизятся, что спровоцирует повышение цен. Прогноз экспертов может найти подтверждение по динамическим показателям на внешнем рынке торговли материалов для строительства.

Рынок строительных и отделочных материалов в ближайшие годы будет сокращаться и наиболее эффективные предприятия увеличат свою долю на рынке за счет ухода менее успешных компаний – мелких и средних, единичных строительных баз, в основном тех, кто не имеет «запаса прочности» и не готов пережить 10–20%-ое падение на рынке.

Однако, в целом аналитики INFOLine считают, что снижение не будет таким глубоким, потому что квартира, дом были и будут оставаться для потребителей одной из главных ценностей, и желание их улучшать и ремонтировать будет поддерживать спрос на отделочные материалы. А одной из основных тенденций розничной торговли строительными материалами на российском рынке выступит консолидация и укрепление позиций сетевых структур [1].

Таким образом, рынок строительных и отделочных материалов достаточно ёмкий и характеризуется исчерпывающим ассортиментом с множеством товаров-заменителей, сложностью снижения цен без ущерба для качества продукции, высокими затратами на продвижение продукции, а также высоким уровнем конкуренции.

### ***Список литературы***

1. Как DIY-ритейлеры растут на падающем рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://marketing.rbc.ru/articles/23/08/2016/5629500010\\_06837.shtml](http://marketing.rbc.ru/articles/23/08/2016/5629500010_06837.shtml)
2. Катаева Н.Н. Маркетинговые исследования конкурентоспособности предприятия на рынке строительных услуг // Nauka-rastudent.ru. – 2015. – №13 (13–2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukarastudent.ru/13/2358/>
3. Рынок строительных и отделочных материалов 2015–2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://homa.ru/company/novosti/rynok-stroitelnykh-i-otdelochnykh-materialov-2015–2016-gg/>