

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ССС ПРОДОЛЖИТСЯ РОВНО ЧЕРЕЗ ГОД

Есть все шансы преодолеть мировой экономический кризис уже в 2010 году. В этом случае российский рынок сухих строительных смесей в течение года — по объемам и производства, и потребления — сможет вернуться к докризисному уровню. Такой прогноз сделал руководитель Академического научно-технического центра АЛИТ Э. Л. Большаков.



— Эдуард Логинович! Возглавляемый Вами научно-технический центр провел большую аналитическую работу по оценке ситуации на рынке сухих строительных смесей. Не могли бы вы рассказать о ее результатах?

— Деятельность холдинга АЛИТ развивается по трем направлениям: производство строительных материалов, научные исследования в области материаловедения и решения сложных строительных задач, что включает в себя мониторинг отраслевых рынков ССС, бетона и цемента, постоянное отслеживание и анализ основных тенденций и подготовку прогнозов, и, наконец, третье направление — это информационное обеспечение отрасли ССС, бетона и цемента. В рамках этого направления мы выпускаем русско-английский журнал «ALITinform: Цемент. Бетон. Сухие строительные смеси», а также ежегодно проводим выставки и конференции: Международную специализированную выставку EXPOmix «Сухие смеси, бетоны и растворы», Международную научно-техническую конференцию MixBUILD «Современные технологии сухих смесей в строительстве», Московский фестиваль строительных технологий «ТехноСтрой».

Возвращаясь к вопросу, хотел бы отметить, что всю промышленность можно

условно разделить на две большие группы: экспортно-ориентированную и ориентированную на внутренний рынок. Последствия мирового кризиса для отраслей различных групп различны. В наибольшей степени пострадали от экономического катаклизма отрасли, ориентированные на экспорт. Причем не только в нашей стране, но и в других странах, включая даже те, которые экспортируют интеллектуальную высокотехнологичную продукцию и сложное оборудование, например, Япония, где снижение ВВП больше, чем в Российской Федерации. Напротив, отрасли промышленности, ориентированные на внутренний рынок, пострадали меньше. К их числу относится и отрасль производства ССС, подчиняющаяся, естественно, тем же экономическим законам.

Если же сравнивать ситуацию по отраслям промышленности строительных материалов, то производители сухих строительных смесей имеют достаточно много преимуществ, например, перед производителями товарного бетона и сборных железобетонных конструкций. Как известно, продукция этой отрасли используется преимущественно в начальной стадии строительного процесса — для сооружения фундаментов, возведения стен и перекрытий, а сухие строительные смеси — на финальной — для внутренней и наружной отделки.

За счет того, что застройщики продолжают реализацию начатых еще до кризиса проектов, ввод новых объектов жилищного и промышленного строительства остался на уровне прошлого года. Соответственно сохраняется и спрос со стороны строительных подрядных организаций на продукцию ССС. Кроме того, сухие строительные смеси широко применяются при ремонте уже существующих зданий и сооружений, квартир в жилых домах; поставляются в торговые сети частным потребителям.

В то же время из-за кризисных явлений новые строительные объекты почти не закладываются, и, соответственно, предприятия отраслей, чья продукция наиболее востребована при новом строительстве, оказались в неблагоприятной ситуации. Поэтому в отрасли производства бетонов, ситуацию в которой мы также пристально отслеживаем, произошло более значительное падение, чем в отрасли ССС.

— Итак, каковы дальнейшие перспективы?

— Мы проводили собственный анализ кризисной ситуации. Пришлось этим заняться в конце прошлого года, поскольку

получить какие-либо внятные объяснения было невозможно... Анализ показал, что мировой экономический кризис в своей основе является именно ресурсным кризисом, и это создало в экономике развитых стран проблемы с финансированием (из-за высокой стоимости энергетических, природных и материальных ресурсов). В результате, рухнул ряд масштабных рынков, в частности — ипотечный. Возникли своего рода «полости» и «провалы» в финансовой системе. Далее пошла цепная реакция, и кризис начал захватывать новые и новые сегменты мировой экономики.

На сегодняшний день все цены на материальные и энергоресурсы заметно снизились. Поэтому развитые экономики, откуда собственно и пришел кризис, успешно «ластают» финансовые «прорехи» за счет притока средств вследствие снижения затрат на приобретение ресурсов. По всей видимости, согласно сделанному нами в конце 2008 г. прогнозу, уже к концу 2009 г. мировой экономический кризис может дойти до дна.

В 2010 г. мы смотрим с определенным оптимизмом. Если западные рынки начнут давать рост, то прежде всего это оживит кредитную систему, что, в свою очередь, отразится на стоимости материалов и энергоресурсов, которые тоже начнут рост. Для России данное обстоятельство является весьма важным, поскольку нефть, газ и металл остаются основным источником доходов страны. Таким образом, согласно нашим прогнозам, уже к концу 2010 г., постепенно нарастающая объем производства, отрасль ССС сможет вернуться к докризисному уровню.

— Наблюдается ли тенденция к замещению импортных компонентов химдобавок, которые из-за курсовых разниц оказывают заметное влияние на стоимость ССС и отечественной продукции?

— На сегодняшний день в России есть много других отраслей промышленности, вложения в которые являются для инвесторов более выгодными, нежели капиталовложения в создание новых химических предприятий для комплектации производства ССС. Например, если не учитывать временные трудности, вызванные кризисом, достаточно прибыльным является создание заводов по выпуску газобетона и изделий из него.

К сожалению, если говорить о возможности развития производств химических добавок, в России очень слабая элементная база. Возьмем те же полимерные порошки... Первое крупное предприятие по их произ-

водству открылось в Краснодарском крае. Но при этом часть компонентов для выпуска полимерных порошков, опять-таки, импортная, т. е. зависимость от импорта сохраняется.

Слабым местом остается и производство высококачественного латекса, и ряда других химических добавок... Однако все эти проблемы заложены в самой структуре химической промышленности России, которая почти без изменений сохранилась со времен СССР. Ведь советский химпром был ориентирован на определенные задачи, и, конечно, его продукция зачастую уже не отвечает современным потребностям экономики.

Таким образом, для того, чтобы отрасль производства сухих строительных смесей смогла перейти на использование химических добавок отечественного производства, потребуется системная перестройка всей химической промышленности. Рано или поздно это случится, поскольку подобная ситуация происходит и во многих других отраслях российской экономики, которые не могут закупать для своих производственных процессов необходимые химические компоненты внутри страны и вынуждены завозить их из-за рубежа.

Но повторюсь, в настоящее время строительство новых заводов по выпуску именно строительной химии для инвесторов не актуально. Выгоднее построить завод по производству полиэтилена или полипропилена, которые пользуются высоким спросом и позволяют выпускать многие виды востребованной продукции!

Безусловно, предприятия по выпуску отдельных компонентов для ССС будут созда-

ваться и в нашей стране. Нашел же возможность перестроить структуру своего химического промышленного комплекса Китай, все более активно поставляющий химдобавки для выпуска ССС на российский рынок!

Объективные предпосылки для создания таких предприятий начали возникать еще до кризиса. В частности, наблюдался дефицит химдобавок, поскольку зарубежным производителям не хватало мощностей для обеспечения бурного роста собственных производств ССС. Сокращение импорта этих компонентов в нашу страну тормозило работу российских предприятий ССС. Конечно, при наличии отечественной химической промышленности, способной решать такие задачи, целый ряд отраслей стройиндустрии избавился бы от импортной зависимости. Словом, необходимость есть, и, полагаю, в ближайшие 5–7 лет ситуация кардинально изменится.

— Если не возвращаться к кризису, то с какими проблемами сталкиваются сегодня компании-производители сухих строительных смесей?

— Действительно, с влиянием кризиса на отрасль ситуация ясна: это снижение объемов производства, снижение прибыльности бизнеса, рост кредиторской задолженности со стороны потребителей данного вида продукции... Хотя, стоит ли так уж сильно сетовать на происшедшее падение рынка? Вспомним, что только за один квартал 2008 г. прирост строительного рынка составил порядка 20%. Это очень высокий темп, который и в более благоприятных экономических условиях выдерживать далеко не просто!

К тому же, за счет инерции высокий рост в кризисные периоды неизбежно приводит

к столь же значительным и быстрым спадам... А в целом, уровень, на котором находится сегодня российский рынок ССС, можно сопоставить с концом 2004 — началом 2005 гг.

В числе важнейших проблем, с которыми производители ССС сталкивались и до кризиса, и в настоящее время — это неудовлетворительное качество исходных, сырьевых материалов. Это ахиллесова пята не только отрасли ССС, но и смежных отраслей! Производства того же бетона, например... И, к сожалению, эта проблема пока не решается.

Кроме того, компании-инвесторы, намеренные создавать новые предприятия по выпуску ССС, сталкиваются со множеством проблем. Как и в любой другой отрасли экономики, при создании предприятий по выпуску ССС сложно добиться выделения лимитов на подключение к электроэнергетике и инженерным сетям, согласовать документацию, добиться разрешений от муниципальных властей, которые порой ведут себя так, словно вовсе не заинтересованы в развитии своих территорий, создании новых рабочих мест...

Хотелось бы надеяться, что после выхода из кризиса, который, по нашим прогнозам, повторюсь, должен быть преодолен уже в 2010 г., перечисленные проблемы удастся решить к обоюдной выгоде производителей и потребителей ССС. Тем более, что с началом экономического подъема в стране вновь начнется строительный бум, и продукция отрасли сухих строительных смесей будет востребована в еще больших объемах, чем до кризиса.

Беседовал Вадим ЕЖОВ

Новости

GRUNDFOS РАЗРАБОТАЛ НОВЫЙ НАСОС ДЛЯ ОТВЕДЕНИЯ ЛИВНЕВЫХ СТОКОВ

В августе 2009 г. компания GRUNDFOS, ведущий мировой производитель насосного оборудования, вывела на российский рынок серию новых погружных дренажных насосов DPK с напором до 50 м и расходом до 155 куб. м/час.

Оборудование предназначено для отведения ливневых стоков, грунтовых вод с небольшим содержанием примесей, а также перекачки воды без твердых частиц и волокон в технологических циклах. Новые насосы допускают различные варианты монтажа.

Основные преимущества новых насосов:

- двойное торцевое уплотнение вала, расположенное в масляной камере, обеспечивает бесперебойную работу;
- встроенный биметаллический датчик защищает электродвигатель от перегрева;
- рабочее колесо из ковкого чугуна отличается высокой производительностью и гарантирует длительный срок службы.

«Насосы DPK идеально подходят для использования в дренажных колодцах. Достаточно установить насос на автоматической трубной муфте или автономно с гибким шланговым или фланцевым соединением, и вы получаете оптимальное техническое решение для водоотведения», — говорит Александр Баулин, руководитель направления «водоснабжение и водоотведение» компании GRUNDFOS.

Сферы применения DPK достаточно широки. Агрегаты могут использоваться в дренажных системах зданий, на теннисных кортах и прочих спортивных площадках, а также для водоотведения на промышленных предприятиях и в горно-шахтном деле.

REHAU АКАДЕМИЯ ПРОВЕЛА ЮБИЛЕЙНОЕ СОБРАНИЕ СВОИХ РЕФЕРЕНТОВ

Ежегодно перед началом учебного сезона REHAU Академия EA проводит собрание своих референтов. В этом году оно носило праздничный характер — REHAU Академия отмечает 10-летний юбилей. Первый и самый крупный учебный центр компании REHAU в России открылся осенью 1999 года и успел завоевать авторитет в отрасли и признание партнеров REHAU. Рафаэль Даум, председатель правления REHAU Евразия, поздравил всех собравшихся с 10-летием деятельности REHAU Академии в России и подчеркнул, что REHAU Академия всегда была и остается серьезным конкурентным преимуществом компании. За прошедшие 10 лет REHAU удалось создать эффективный инструмент для работы с клиентами по всем направлениям деятельности в российском регионе. В ходе собрания все действующие референты получили сертификаты REHAU Академии, подтверждающие их высокую квалификацию. Новые референты также получили сертификаты и вместе с ними — почетный статус преподавателей Академии. Общее количество референтов REHAU Академии составляет 65 человек. За прошедший учебный год они провели 255 семинаров, в которых приняли участие около 3500 человек.