

ПРОИЗВОДИТЕЛИ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ ГОТОВЯТСЯ ПРОЙТИ ЧЕРЕЗ «ГОРНИЛО КРИЗИСА»



Евгений БЕЛЯЕВ, управляющий некоммерческого партнерства «Союз производителей сухих строительных смесей»

Мировой финансовый кризис, влияние которого все сильнее ощущают российские строительные компании, теряющие доступ к кредитам и вынужденные «замораживать» уже начатые проекты, сравнительно мало затронет рынок производства сухих строительных смесей.

Конечно, нельзя полагать, что темпы развития этой отрасли останутся на прежнем уровне, но стагнация ей не грозит. По крайней мере в ближайшее время... Ведь основными потребителями штукатурных, клеевых, отделочных и иных строительных материалов являются не столько компании-застройщики, сколько фирмы и бригады, занимающиеся отделкой, а также сами домовладельцы и владельцы квартир, не чуждые мысли сделать ремонт своими руками.

Подробнее — в нашем интервью с управляющим некоммерческого партнерства «Союз производителей сухих строительных смесей» Евгением Беляевым.

ЧТО ГОД ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ?

— На протяжении нескольких последних лет в России наблюдался быстрый рост строительной индустрии. В том числе и в производстве сухих смесей. Каково текущее состояние рынка сухих строительных смесей и какие перспективы в связи с усугублением кризисных явлений в мире финансов его ожидают?

— На сегодняшний день на российском рынке сухих строительных смесей (ССС) работают, по разным оценкам, 230–250 производственных компаний. Однако среди них насчитывается не более двух десятков действительно крупных компаний, которые либо поставляют продукцию во все регионы страны и обладают всероссийским «федеральным» брендом, либо занимают доминирующее положение в своем регионе.

По объемам производства сухих строительных материалов общестроительного и специального назначения (огнеупорные, гидроизоляционные и т. п.) компании первой «двадцатки» занимают не менее двух третей российского рынка ССС. При этом неоспоримыми лидерами остаются такие крупные игроки, как группа компаний «Кнауф», которая располагает производственными площадками во многих регионах России, имеет развитую сбытовую структуру и сеть собственных учебных центров; группа компаний «Юнис», производства которой сосредоточены в Подмоскovie, а в самое ближайшее время заработает новый завод в Челябинске; компания «Старатели», имеющая мощные заводы по выпуску ССС в Московской и других областях страны, а также в Белоруссии, где под маркой «Старатели» производство сухих строительных смесей осуществляет ее дочерняя структура; компания «Хенкель-Баутехник», которая достраивает свой третий российский завод в Ульяновске (помимо действующих производств в Коломне Московской области и в Челябинске); группа компаний «Максит», выпускающая продукцию под торговой маркой «Ветонит» (производство — на заводе «Арзамикс» в Нижегородской области). В марте 2008 г. ГК «Максит» вошла в состав группы «Сен-Гобен Вебер рус» (российское подразделение французского концерна «Сен-Гобен Групп», который является одним из сотни крупнейших производственных предприятий мира).

Если говорить о текущей ситуации, то сегодня рынок производства сухих строительных материалов переживает не самые лучшие времена... Весьма тяжело нам пришлось и в 2007 г., в период так называемого «цементного кризиса». Как помните, всего за пару летних месяцев прошлого года цены на один из важнейших строительных материалов — цемент — увеличились примерно вдвое. И этот безумный рост цен был ничем не обоснован, кроме аппетитов компании «Евроцемент групп», которая использовала свое доминирующее положение в сфере производства цемента для получения сверхприбылей! Лишь когда НП «Союз производителей сухих строительных смесей» при поддержке ведущих отраслевых компаний выступил с открытым письмом о недопустимости того, что творится на цементном рынке, зазвучали протесты со стороны и других отраслевых союзов строительных компаний и предприятий стройиндустрии. Только после этого государство — наконец-таки! — должным образом отреагировало на сложившуюся нездоровую ситуацию и

ввело «нулевые» таможенные пошлины на импортный цемент. В итоге, цены на цемент постепенно пошли вниз и, вернувшись к относительно разумным значениям, больше не «взлетали». Полагаю, что не последнюю роль в этом сыграло решение Российского Правительства, которое после благополучного завершения «цементного кризиса» продлило действие «нулевых» пошлин на импортируемый цемент.

Кстати, в течение двух последних недель цены на продукцию заводов компании «Евроцемент групп» и других российских производителей цемента по разным регионам упали еще на 10–15%. Но это уже связано с системным финансовым кризисом, одним из проявлений которого стал резкий спад объемов строительства и за рубежом, и в нашей стране. Ведь строители на сегодня уже фактически потеряли доступ к «длинным и дешевым» кредитам, да и ипотека идет на спад — на тех условиях, которые предлагают банки, взять ипотечный кредит могут только очень рискованные и абсолютно уверенные в своих финансовых возможностях люди!

Естественно, что спад в строительстве повлек за собой снижение объема заказов на товарный бетон и железобетонные изделия, что, в свою очередь, болезненно отразилось на уровне спроса на цемент. Конечно, эти процессы неблагоприятно отражаются и на промышленности строительных отделочных материалов, в том числе сухих строительных смесей, производители которых вынуждены несколько сокращать объемы производства.

Однако по-настоящему перспективы развития отрасли сухих строительных смесей станут ясны только в 2009 г. Дело в том, что на 2008 г. — вне зависимости от финансового кризиса — у производителей ССС есть своего рода временная «подушка безопасности», поскольку в настоящее время ведутся работы по отделке строительных объектов, которые были введены во второй половине 2007 — первой половине 2008 гг. Влияние этой инерции как раз и закончится в 2009 г., когда основная масса этих объектов будет в целом завершена.

Впрочем, нельзя сказать, что если финансовый кризис будет усугубляться и приведет к падению объемов строительства «в разы», то это катастрофически обрушит рынок сухих строительных смесей... Основными потребителями ССС являются не крупные компании-застройщики и даже не строительные организации «средней руки», а небольшие фирмы, которые спе-

циализируются на выполнении отделочно-ремонтных работ, бригады отделочников и, в конце концов, сами граждане, которые готовы в свободное время взять в руки мастерок и шпатель и сделать у себя дома ремонт. Потерять этот рынок сбыта возможно только в том случае, если сегодняшний кризис достигнет масштабов финансового катаклизма 1998 г. Но едва ли стоит ожидать повторения «дефолта»...

Стоит также отметить, что у большинства производителей сухих строительных смесей есть определенная специализация по сбыту своей продукции. Компании, ориентированные главным образом на поставки продукции именно на строительные объекты и строительным организациям, конечно же, оказались в наименее выгодном положении. Тем более, что уже сегодня ряд застройщиков и подрядчиков по объективным или субъективным причинам приостанавливает платежи поставщикам стройматериалов.

Кризис практически не затронул компании, реализующие свою продукцию через сетевые строительные магазины типа «Касторама», «Максидом», «Искрасофт», «Метрика» и другие, а также на рынках стройматериалов. Защищенными оказались и те компании, чей бизнес диверсифицирован, и у которых помимо производства ССС есть другие направления деятельности. Это позволяет компаниям финансово поддержать «проседающее» направление бизнеса, не обращаясь к внешним кредитным организациям.

Однако вне зависимости от путей реализации продукции в лучшем положении оказались именно те компании-производители, которые развивались за счет собственных, а не привлеченных кредитных ресурсов.

КРИЗИС — КРИЗИСОМ, А РАБОТА ПРОДОЛЖАЕТСЯ...

— Как же выглядит динамика развития рынка сухих строительных смесей за последние пару лет, каковы прогнозы его развития на ближайшую перспективу — в конкретных цифрах?

— Производство сухих строительных смесей — одна из наиболее динамичных отраслей стройиндустрии. Так, за 2006 г. прирост объемов производства ССС к уровню 2005 г. составил 24%, но уже в 2007 г. прирост к уровню предыдущего года составлял, по разным оценкам, от 32% до 35%. То есть, если в 2006 г. в России было произведено 3,6 млн. т сухих строительных смесей, то в 2007 г. — уже 4,9 млн. т!

Основу стремительного роста заложили ведущие отраслевые корпорации, которые в 2006 — 2007 гг. ввели в строй целый ряд новых производств по выпуску сухих модифицированных строительных смесей. Их суммарная мощность, по оценкам нашей партнерской компании «Агентство строительной информации», составила около 600 тыс. тонн в год при односменной работе.

Еще одним фактором, благоприятно повлиявшим на развитие рынка ССС, стало увеличение объемов строительства — как промышленного, так и гражданского. Так, согласно официальной статистике, в 2007 г. объемы жилищного строительства по России выросли на 19,5%.

На рубеже 2007 — 2008 гг. мы предполагали, что рост объемов производства сухих строительных смесей составит в этом году 25%. Однако с учетом вышеуказанных тенденций эти цифры придется скорректировать в сторону уменьшения примерно до 20%. Впрочем, вероятнее всего, прирост выпуска ССС в России по итогам 2008 г. составит не более 12 — 15%.

На период 2009 г. приходится рассматривать различные сценарии развития. По наиболее оптимистичному сценарию, который основан на предположении, что мировой финансовый кризис удастся локализовать, можно ожидать прирост объемов производства ССС на уровне 10%. Более осторожные прогнозы говорят о том, что рост может быть и нулевым. Однако если кризис не просто затянется, но и войдет в еще более глубокую фазу, то не исключен и отрицательный рост — то есть спад.

— А что вы можете сказать о тенденциях по движению западного капитала в отрасли ССС в условиях кризиса?

— Действительно, в «двадцатке» лидеров рынка сухих строительных смесей много компаний с иностранным или смешанным капиталом. В их числе и «Хенкель-Баутехник», и группа «Кнауф», и «Мапеи», и «Сен-Гобен Вебер Рус»... Однако, судя по действиям этих компаний, сворачивать свой бизнес в России они отнюдь не собираются. Даже наоборот, многие из них продолжают наращивать свое присутствие на российском рынке. Так, например, в ближайшее время «Хенкель-Баутехник» собирается запустить в Ульяновске новый завод, который станет третьим предприятием концерна в России. Конечно, строительство завода в Ульяновске началось еще до того, как «расцвел» финансовый кризис, однако намерения ввести его в эксплуатацию говорят о том, что компания уверена в перспек-

тивах российского рынка вообще и рынка ССС в частности.

Конечно, компании, которые только еще рассматривали вопросы строительства в России собственных производств или проекты которых находились еще только в начальной фазе реализации (на стадии согласования документации или приобретения в собственность земельных участков), могут взять тайм-аут. Но конкретной информацией об этом я в настоящий момент не располагаю...

— Как развивается рынок сухих строительных смесей с точки зрения новых технологий, новых продуктов?

— На протяжении последних лет сохраняется тенденция по расширению ассортимента выпускаемой продукции и увеличению доли производства профессиональных высокотехнологичных продуктов. Наиболее наглядно это можно видеть на примере плиточного клея.

Еще несколько лет назад доля плиточного клея в ассортименте производства многих компаний достигала 90%, но за последние пару лет объемы его выпуска существенно снизились. Это связано с тем, что значительная часть работ по выравниванию стен и полов выполнялась не специализированными продуктами, а простейшими клеями...

Однако культура строительства растет, растет и спрос на профильные, высокотехнологичные штукатурные растворы, шпатлевки, самовыравнивающиеся полы, а также узкоспециализированные плиточные клеи с заданными свойствами — для влажных помещений, для напольной плитки и так далее. Соответственно, компании в своем производстве замещают простые продукты более сложными, модифицированными смесями.

В целом, практически все серьезные компании работают над совершенствованием рецептуры выпускаемых смесей, созданием новых продуктов с какими-либо новыми, востребованными среди потребителей, свойствами.

КАЧЕСТВО, КОТОРОЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

— Евгений, расскажите, пожалуйста, о разработке национальных стандартов в сфере производства сухих строительных смесей.

— Можно напомнить, что приказом от 22 октября 2004 г. № 81 Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Ростехрегулирования), являющегося органом РФ по стандартизации, создан

технический комитет по стандартизации ТК 465 «Строительство».

Задачей технического комитета, который функционирует как объединение специалистов, направляемых для работы в нем федеральными органами исполнительной власти, общественными объединениями, научными, проектными, изыскательскими, строительными организациями и предприятиями, определено развитие национальной стандартизации в области строительства.

Для этого ТК 465 организует разработку, проводит экспертизу и представляет проекты национальных стандартов в области строительства на утверждение в Ростехрегулирование, издает от своего имени своды правил по проектированию и строительству и другие документы рекомендательного характера, дает разъяснения и заключения по вопросам применения положений национальных (государственных) стандартов, норм и правил, относящихся к области деятельности ТК, и так далее.

Во исполнение федерального закона о стандартизации разработаны и приняты три межгосударственных стандарта на сухие строительные смеси: «Смеси сухие строительные на цементном вяжущем. Методы испытаний» (ГОСТ 31356-2007), «Смеси сухие строительные на цементном вяжущем. Общие технические условия» (ГОСТ 31357-2007), «Смеси сухие строительные напольные на цементном вяжущем. Технические условия» (ГОСТ 31358-2007).

Эти стандарты вводятся в действие 1 января 2009 г. с правом досрочного применения, что позволяет компаниям руководствоваться ими уже сейчас. Для удобства отраслевых предприятий, которым по каким-либо причинам затруднительно приобрести эти документы в печатном издании, официальные тексты стандартов выложены в интернете — на сайте НП «Союз производителей сухих строительных смесей» www.spsss.ru.

На сегодняшний день в разработке находится еще два стандарта: «Смеси сухие строительные клеевые на цементном вяжущем. Технические условия» и «Смеси сухие строительные штукатурные на цементном вяжущем. Технические условия». Полагаю, что первая редакция этих стандартов будет готова уже до конца 2008 г.

Как и уже принятые стандарты, первую редакцию новых стандартов мы оперативно разместим на сайте www.spsss.ru и через рассылку по электронной почте оповестим об этом все отраслевые компании. Это позволит участникам рынка ССС, ознакомившись с первой редакцией проектов этих нормативных документов, принять участие в их дальнейшей разработке и направить в НП «Союз производителей сухих строи-

тельных смесей» свои замечания, предложения, пожелания, возражения, комментарии.

Между нашим Союзом и Техническим комитетом по стандартизации действует соглашение, в рамках которого, согласно требованиям федерального закона о стандартизации, каждое письменное обращение будет рассмотрено временным творческим коллективом и учтено в работе над второй редакцией стандартов. Конечно, все направляемые в адрес Союза или ВТК обращения должны быть оформлены официально — на фирменных бланках организации, и заверены печатями. По сути, впервые в России проекты отраслевых стандартов, в нашем случае — по сухим строительным смесям, проходят столь широкое обсуждение!

— **Какое место в новой системе стандартов займет бренд, своего рода — «знак качества» Союза?**

— Действительно, наш «фирменный» логотип — трилистник и надпись «Член союза производителей сухих строительных смесей» — пользуются на рынке ССС заслуженным уважением и нередко воспринимается как отраслевой знак качества. Ведь если на упаковке продукции какой-либо компании-производителя ССС стоит этот знак — это означает, что перед вами проверенная, качественная продукция, которой можно доверять!

Сегодня Союз производителей сухих строительных смесей объединяет 21 компанию, из которых 19 занимаются непосредственно производством ССС. При этом на долю компаний-членов Союза приходится порядка 65% всего российского рынка сухих модифицированных стройматериалов. Однако, подняв планку качества на уровень, увы, недоступный многим более мелким производителям, мы отнюдь не стремимся к тому, чтобы подменить своим фирменным «трилистником» национальные стандарты, в разработке которых активно участвуем.

Национальные стандарты по производству сухих строительных смесей должны работать в интересах всех компаний, которые намерены цивилизованно работать на рынке ССС и выпускать качественную продукцию. Поэтому критерии национальных стандартов должны сделать незаконным пребывание на рынке тех компаний, которые выпускают ССС низкого качества и уж тем более пытаются сбывать контрафактную продукцию. Но в то же время эти критерии не должны быть настолько высоки, чтобы соответствовать им могла продукция лишь двух-трех крупнейших корпораций.

Собственно говоря, именно поэтому мы и организовали открытую дискуссию по разработке и корректировке проектов национальных стандартов, в которой

могут принять участие все компании-производители, научно-исследовательские центры, другие предприятия! Уверен, что этот шаг позволит на выходе получить взвешенные, объективные нормативные документы, в полной мере отвечающие интересам как производителей сухих строительных смесей, так и потребителей.

АНТИКРИЗИСНЫЕ СОВЕТЫ

— **На Ваш взгляд, как следует компаниям строительного комплекса и стройиндустрии выходить из кризисной ситуации?**

— Как известно, российские власти — и на уровне федерального правительства, и региональных администраций — уже предпринимают конкретные шаги по поддержке предприятий строительного комплекса. И если эти меры окажутся действенными, и строители продолжают вводить новые «квадраты» жилья, производственных и коммерческих площадей, то и стройиндустрия без работы не останется.

В целом кризис, как и медаль, образно говоря, имеет две стороны: конечно, он болезненно «бьет» и по предприятиям, и по олигархам, и по простым людям, но, вместе с тем, он играет роль «очистительного горнила»! Даже тяжелейший 1998 г. показал, что кризис естественным образом проводит своего рода санацию экономики. И те предприятия, которые вели свой бизнес слишком рискованно, с низкой эффективностью и непрофессиональным управлением, будут либо поглощены более успешными компаниями, либо перепрофилируются, либо просто исчезнут.

Чтобы избежать этого, компаниям следует внимательно проанализировать свою деятельность, оптимизировать расходы и бизнес-процессы. Но сокращение персонала, что уже начали делать некоторые компании, — отнюдь не самая удачная идея! При ухудшении финансового положения компании лучше сократить или полностью отказаться от огромных бонусов топ-менеджерам...

Бизнесу следует проявить социальную ответственность именно в том, чтобы сохранить трудовые коллективы предприятий. Полагаю, что в сегодняшних условиях «выкидывать» людей на улицу и нагнетать социальную напряженность просто недопустимо! В противном случае, если поддасться панике, можно легко скатиться к разрухе 1990-х гг. и печально известному дефолту... Все-таки сегодня у нас уже достаточно сильная страна, способная преодолеть и такие вызовы времени, как негативное влияние мирового финансового кризиса. Словом, надо стараться даже из трудностей извлечь себе пользу, и тогда любой кризис мы сможем преодолеть.

Беседовал Дмитрий МИТРОПОЛЬСКИЙ