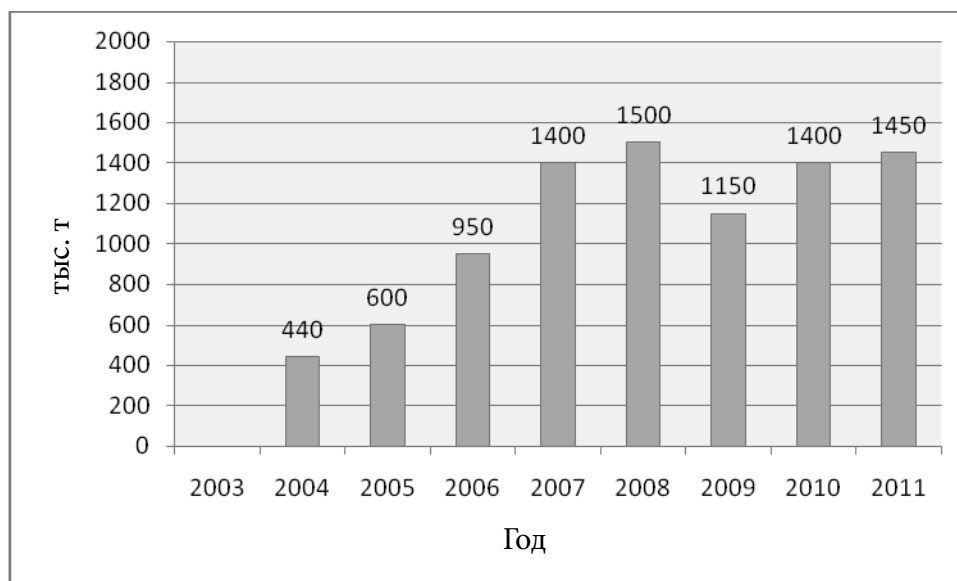


УДК 69:339.13; 69.659.1

Яменко А.Б., к.х.н., директор  
 ЧАО «Терминал-М», г. Киев

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ В УКРАИНЕ. 2012 год

Сегодня можно с уверенностью констатировать о постепенном приближении ситуации в строительной отрасли Украины в целом и в производстве сухих строительных смесей в частности к показателям докризисного периода (Рис.1).



**Рисунок 1** - Динамика производства сухих строительных смесей в Украине по годам.

\* Официальные данные отсутствуют.

Падение уровня производства в строительной индустрии оказалось очень неоднородным: производство бетона и сборных железобетонных конструкций сократилось более чем на 60%, а производство сухих строительных смесей около 23%. Очевидно, что отечественный рынок ССС обладает более высокой устойчивостью к кризисным явлениям, стабильностью, способностью к восстановлению и дальнейшему развитию.

Аналогичные тенденции, но с лучшими экономическими показателями характерны и для российского рынка: падение уровня производства в 2009 году составило 12,5%, а в 2011 году рост объема выпуска смесей к 2008 году составил 22,8%.

В общем, указанные тенденции, с нашей точки зрения, объясняются повышенной «живучестью» отрасли в связи с ориентацией на сектор частного строительства и ремонтов жилья, меньшей насыщенностью рынка в соотношении спрос-предложение.

При сравнении мелкооптовых цен на флагманский продукт украинского рынка – клей для плитки СМ-11 (25 кг) с его российским аналогом получим значения соответственно 44 гривны и 283 рубля за мешок. С учетом курса НБУ 0,26 грн. за 1 рубль «российский клей» оказывается

существенно дороже «украинского», соответственно 73,6 грн. против 44 грн. Понятно, что при таком соотношении импорт российских смесей в Украину невозможен.

\*Аналогичная ситуация при рассмотрении цен на полуэластичный клей СМ-117 (25 кг): 105 грн.- в Киеве и 157 грн. (604 рубля) в Москве.

Указанное соотношение в ценах может быть объяснимо более высоким уровнем конкуренции и насыщенности украинского рынка в сравнении с российским.

Главнейшим фактором, обеспечивающим развитие строительного комплекса в стране, есть экономическая ситуация и создание условий для развития. К сожалению, многие представители бизнеса отмечают повышение давления с целью увеличения объема фискальных сборов с предприятий. Государственные программы в строительстве буксуют и заканчиваются декларациями. Поддержка отечественного товаропроизводителя также в большей степени является лозунгом.

Особое значение для производства стройматериалов имеет фактор экономической стабильности. Стабильный курс гривны по отношению к западным валютам и укрепление гривны по отношению к евро создают благоприятные условия для производства.

Рентабельная работа предприятия строительной индустрии возможна при работе в 2-е и более смены. Сегодня рентабельность фактически определяется отличием объема выпуска от точки безубыточности. Из-за жесткой ценовой конкуренции предприятия незначительно повышают цены, фактически уравнивая их с потребительским спросом, подтвержденным финансовыми возможностями покупателей.

Постоянно растут цены на энергоносители. Так, цена на электроэнергию с августа 2008 года по март 2012 года увеличилась с 0,6409 до 1,1162 грн/кВт·час (с НДС), т.е. выросла в 1,74 раза. Цена на газ за аналогичный период увеличилась с 1501,1822 до 4687,416 грн. (с НДС) за 1000 м<sup>3</sup>, т.е. выросла в 3,12 раза. При этом себестоимость сушки и просева сырья увеличилась более чем в 2 раза.

Постоянный рост цен наблюдался на сырье и упаковку. Прежде всего и наиболее существенно росли цены на энергозависимое сырье, доля затрат на энергетику в производстве которого велика: известь гидратная, цемент, добавки-модификаторы. «Рекордсменом» в росте цен на сырье оказалась зола-уноса Ладыжинской (Винницкая область) ТЭЦ.

В 2008 году зола отгружалась по цене 4 грн/тн, что стимулировало производителей стройматериалов использовать отход энергетического производства, улучшающий свойства продукции и её рентабельность.

В 2012 году цена на золу выросла до 400 грн/тн, т.е. ровно в 100 раз по сравнению с 2008 годом. При стоимости доставки автотранспортом в Киев 200 грн/тн, цена золы приближается к стоимости цемента и составляет 600 грн/тн. При этом зола стала «дефицитным» продуктом.

Большая часть золы используется «производителями» цемента как разбавитель последнего, т.к. по внешнему виду она сходна с цементом.

С начала кризиса большинство производителей цемента перешли на уголь при обжиге клинкера. Некоторые производители и вовсе остановили печи обжига клинкера и получали последний с других цементных заводов. При этом наблюдалась неоднородность технических показателей цемента, что в целом снижало его качество. К настоящему времени качество цемента стабилизировалось.

С марта текущего года поставщики импортного сырья повысили цены, мотивируя повышение поборами таможенных органов при растаможке. Нарушаются сроки поставок в связи с нежеланием импортеров подтверждать навязываемые декларативные цены. Особенно это сказывается на видах сырья, облагаемых пошлинами.

Сделан очередной шаг к совершенствованию нормативной базы – введен в действие стандарт ДСТУ Б В.2.7-126:2011 «Суміші будівельні сухі модифіковані. Загальні технічні

умови». Необходимо вести дальнейшую работу по приближению технической документации к европейским стандартам и нормам. По-прежнему, например, для кладочных смесей, главным техническим параметром есть марочная прочность на сжатие.

В тоже время, при оценке пригодности кладочного раствора для его использования в конструкции какого-либо здания или сооружения необходимо знание предела прочности при сдвиге, продольного и поперечного модулей упругости, воздухо- и паропроницаемости, усадки и др.

Аналогично в характеристики штукатурок необходимо ввести параметр модуля упругости (E), значение которого определяет напряжения внутри отдельных штукатурных слоев и непосредственно влияет на трещиностойкость из-за усадочных и термических напряжений.

Годы кризиса разобщили производителей сухих строительных смесей. Произошли изменения в группе основных производителей. Если ранее основной объединяющей направляющей под эгидой Союза производителей сухих строительных смесей была тема разработки нормативной документации, то в настоящее время объединительная идея отсутствует. Каждый производитель замкнут и самостоятельно решает насущные вопросы, конкурентные отношения доминируют над партнерскими.

Отраслевая программа повышения энергоэффективности в строительстве на 2010-2014 г.г. и участие в ней может быть одной из тем в создании реального союза производителей сухих строительных смесей.