

Заложники обстоятельств.

О последствиях кризиса для рынка кирпича и вариантах дальнейшего развития событий в отрасли рассказывает генеральный директор торговой компании <Позитив-Керамика> Максим Грубман.

- Как, в связи с кризисом, изменился спрос на кирпич?

- Если в предыдущие годы продавцы могли, условно говоря, заставлять клиентов за носы друг друга щипать и плясать на одной ноге, то теперь ничего этого нет. На рынке дикая конкуренция. Цены упали. Большинство заводов едва сводит концы с концами. Проблема усугубляется еще и тем, что кирпичная промышленность долгое время развивалась экстенсивным путем, посредством крупносерийного выпуска однотипной продукции. Ассортимент российских компаний был минимальным, а спрос размыт по 3-4 видам продукции. В результате кирпич красного цвета производили полсотни заводов. Тогда как, например, европейские кирпичные заводы имеют производительность 18-20 млн штук и выпускают по 50 видов кирпича разных форматов. У нас про ассортимент никто не думал. Все полагали, что построят завод и к нему выстроится вереница фур. На этой почве возникла кривая розница и кривой опт, длинная цепочка посредников с высокой ценой для конечного потребителя.

- Как производители и торговые компании отреагировали на снижение спроса и обострение конкуренции?

- Мы сейчас конкурируем не столько с торговыми компаниями, сколько с заводами, которые пытаются работать с покупателями напрямую. Огромное количество заводов предпочло остановиться, вместо того, чтобы пытаться выживать. Многие предприятия оказались заложниками старых технологий. Ведь советские заводы построены таким образом, чтобы получать больший эффект при достижении максимальной производительности. Однако при снижении объемов выпуска себестоимость производства на них остается прежней. Многих игроков кризис вынуждает избавляться от активов. И все это, как мне кажется, создает предпосылки для консолидации отрасли, которая сильно фрагментирована.

-- Кто же может выступить объединителем?

-- Локомотивами консолидации могут стать компании, которые не остановят производство и будут проводить гибкую ценовую политику. Они будут выжигать поляну вокруг себя до тех пор, пока не вытрясут с рынка всех конкурентов. Если к моменту восстановления рынка останется хоть один крупный игрок с низкой ценой, то большинство остановленных сегодня предприятий просто не смогут запуститься. Возможно, на рынке активизируются зарубежные игроки. Такие, например, как Wienerberger. До кризиса эта компания построила завод под Москвой, строит завод в Татарстане, владеет заводом в Эстонии, он расположен на границе с Россией. Они активно развивали дилерскую сеть, но запоздали с локализацией производства, сейчас из-за девальвации сильно потеряли. Не исключено, что эта компания откажется от строительства новых заводов и пойдет по пути консолидации. Кстати, западноевропейские рынки кирпича консолидированы. Кирпичные олигополии существуют в Европе. Например, английский рынок контролируют три крупные корпорации.