

Настоящее и будущее рынка сухих смесей на постсоветском пространстве.

Дамы и господа! Уважаемые коллеги!

На протяжении многих лет мы работаем вместе. Кто-то из здесь присутствующих производит сухие смеси, кто-то поставляет сырье для их производства. Мы с Вами работаем на одном рынке. Как известно, любой рынок не существует сам по себе. Это постоянно изменяющаяся субстанция, которая, с одной стороны изменяет нас, но с другой стороны – изменяется нами и благодаря нам. В зависимости от того, как мы строим рынок, так мы и изменимся сами. Любое наше желание и стремление может быть исполнено, но, будучи исполненным, изменит нас самих. Уверен, что все согласятся, что за последние 3-4 года рынок сухих смесей существенно изменился. Еще больше я уверен, что только что высказанный мною постулат будет единственным с которым все присутствующие согласятся. Не сомневаюсь, что все, что мною будет сказано и показано на примерах, начиная с этого места, и до самого конца доклада, будет воспринято в лучшем случае неоднозначно. Возможно, найдутся такие слушатели, которые разделят мое мнение, но не сомневаюсь, что будут и абсолютно не согласные с моим мнением. Меня этот факт не будет смущать. Мы знакомы с Вами 7 лет, и уже нет необходимости представлять компанию – «Единая Торговая Система» и лично меня, ведь именно 7 лет компания «ЕТС» и лично я, мы успешно работаем на рынке сырья для производства сухих смесей. Наша компания и лично я, мы известны на рынке своей стабильной, открытой и твердой позицией. Мы не признаем полумер, мы не боимся высказывать свое собственное мнение, в своей работе мы опираемся на трезвый расчет, здравый смысл и мы свято верим в удачу, в результате – в какие бы ситуации нас не пытались поставить обстоятельства, мы всегда выигрываем. Я выскажу Вам свое мнение о рынке сухих строительных смесей, о тенденциях, о путях эволюционирования этого рынка и предложу Вам прогноз развития ситуации. Ваше право согласиться либо не согласиться с моим мнением. Пройдет пара лет и мы увидим, как в реальности будет развиваться ситуация.

Итак, Постулат 1 моего доклада. За последние 2 года на рынке сухих смесей кардинально изменились «правила игры».

Давайте рассмотрим рынок сухих смесей с точки зрения объемов производства, основных игроков на рынке и, главное, попробуем выявить тенденции. Поскольку лично я считаю, что знание тенденции намного важнее знания конкретного факта. Ибо факт – вещь статичная и уже совершенная, а тенденция – это направление движения, которая позволяет «предугадывать» факты будущего.

Как крупнейшие в СНГ поставщики импортного специального химического сырья вообще и как крупнейшие поставщики сырья для производства строительных материалов, а из нашего оборота в 100 миллионов долларов около 80% дают нам поставки сырья для производства строительных материалов мы стараемся тщательно отслеживать ситуацию на рынке и имеем возможности внимательно наблюдать за деятельностью всех игроков на рынке. Мы умеем правильным образом получать информацию о рынке, идентифицировать эту информацию, анализировать ее и делать выводы. Нам это умение жизненно необходимо, т.к. в целом по таким рынкам, как сырье для производства лакокрасочных материалов, сырье для производства сухих строительных смесей, сырье для производства стеклопластиковых композиционных материалов, сырье для производства легких и поризованных бетонов, мы поставляем в страну каждую пятую тонну от всего потребляемого в России для этих целей зарубежного химического сырья.

Все Вы знаете, что мы поставляем латексные порошки DAIREN, но пока еще Вы не знаете, а теперь будете знать, что в 2006 году только для строительного применения мы привезем в страну около 30 тысяч тонн различного химического сырья. В том числе сотни

тонн пеноконцентратов для пенобетонов, тысячи тонн вспенивающихся полистиролов для производства полистирол-бетонных блоков, сотни тонн адгезивов для производства металлических сэндвич-панелей, тысячи тонн эпоксидных и полиэфирных смол, тысячи тонн водных дисперсий, тысячи тонн пигментов и сотни видов специальных малотоннажных химических продуктов.

Итак, наши знания и предположения позволяют нам оценить **ВСЬ** объем производства модифицированных сухих смесей в России в 2003, 2004, 2005, 2006 годах (2006 прогноз) следующим образом:

2003 год – 1,5 миллиона тонн.

2004 год – 2,5 миллиона тонн.

2005 год – 3,4 миллиона тонн.

2006 год – 3,4 миллиона тонн.

Вывод Первый- радостный, если брать такой показатель, как производство на душу населения, то на каждого из 147 миллионов жителей России сегодня производится уже 24 кг сухой смеси. Это уже очень много, хотя, безусловно, в Германии производят в 2 раза больше. Но, обращаю Ваше внимание – не в 10 раз больше, а всего в 2 раза.

Вывод Второй – печальный. Мы предполагаем, что по итогам всего 2006 года, впервые за **ВСЮ** историю российского рынка сухих смесей валовый объем производства сухих смесей не увеличится. Чуть позже я покажу Вам, почему мы делаем такие предположения.

Тем ни менее, в 2004 году, по отношению к 2003 рост составил около 65%

В 2005 году, по отношению к 2004 около 35%.

Данные цифры хорошо сопоставимы с данными маркетинговых исследований, которые говорили о сперва ежегодном 60%, а потом ежегодном 30% росте рынка.

Теперь я покажу Вам данные по ввозу эфиров целлюлозы, латексных порошков и компаундов в Россию в 2004-2006 годах. Сразу отмечу, что все данные приводятся в условных единицах, более того, для каждой группы продуктов выбраны свои условные единицы. Поэтому прошу смотреть только на тенденцию, а не на факт, как я уже говорил, тенденция важнее.

Таблица 1.

Ввоз в Россию модифицирующих добавок в условных единицах (А, В, С).

Продукт	2004 год			2005 год			2006 год		
	П1	П2	Всего	П1	П2	Всего	П1	П2	Всего
Эфиры целлюлозы	1А	1,1 А	2,1 А	1,4А	1,4А	2,8 А	1,4 А	1,4 А	2,8А
Изменение объемов				+33%			0%		
Латексы	1В	1,4 В	2,4 В	1,5 В	1,7 В	3,2 В	1,5 В	1,3 В	2,8 В
Изменение объемов				+ 33%			- 10%		
Компаунды	1С	1,5 С	2,5 С	1,2 С	2,2 С	3,4С	1,8 С	2,9С	4,7 С
Изменение объемов				+36%			+38%		
Произведено смесей	2,5 млн. тонн			3,4 млн. тонн			3,4 млн. тонн		

Приведенные данные однозначно свидетельствуют, еще со второго полугодия прошлого года ввоз эфиров целлюлозы в страну находится на постоянном уровне. Именно наличие

эфиров целлюлозы позволяют нам говорить о том, что песчано-цементная смесь насыпанная в красивые мешки является не гарцовкой, а модифицированной сухой смесью. Ввожу второй постулат моего доклада. Если в сухой смеси нет эфира целлюлозы, то такой продукт нельзя называть модифицированной сухой смесью. Одновременно хочу сказать, что с момента изобретения бетона, а это было еще в 19 веке, лет 150 назад и до 1995 года модифицирующие добавки в современном понимании этого класса продуктов, в России вообще не использовались. При этом страна жила, выиграла вторую мировую войну, запустила человека в космос, построила атомные электростанции. Следовательно, использовать современные модифицирующие добавки в принципе ненужно, это не влияет на стратегические показатели развития нации и страны в целом. Вопрос в том, что если современные добавки не используются, то нельзя и использовать современные названия строительных материалов – термин «сухие смеси» предполагает наличие в системе хотя бы эфиров целлюлозы, в противном случае это будет обман потребителя и недоброкачественное ведение бизнеса. Безусловно, каждый производитель сам решает, как ему развиваться, какие виды сырья использовать, но судьей принятых решений является рынок. Только рынок дает ответ – правильное решение было принято или не правильное. Я хочу показать Вам некоторые факты, которые позволят Нам увидеть, как потребительский рынок реагирует на тенденции, которые имеют место быть на рынке производителей сухих смесей.

Давайте еще раз отметим тот факт, что со второго полугодия прошлого года рынок «в целом» перестал расти. А теперь давайте попробуем найти причину произошедшего. Что случилось в середине 2005 года, что повлияло на ВЕСЬ рынок сухих смесей в стране. Мне известна только одна причина – в мае 2005 года (если не ошибаюсь, именно в мае) по всей стране были подняты цены на цемент. Я не занимаюсь отслеживанием цен на цемент, т.к. это не мой бизнес, но допустим, цена на цемент поднялась на 500 рублей за тонну. То есть на 50 копеек за кг. В одном мешке сухой смеси лежит около 8 килограммов цемента. Следовательно, себестоимость сухих цементных смесей выросла на 4 рубля за мешок. В июне 2005 года очень многие производители сухих смесей подняли цены на свою продукцию, Это произошло практически в один момент. На сколько были подняты цены – предполагаю, что не на 4 рубля за мешок, а существенно больше. Что явилось следствием данного акта практически повсеместного повышения цен на сухие смеси – рынок перестал развиваться. Следовательно, рынок «в целом» не принял этого прошлогоднего повышения цен. Однако рынок можно рассматривать по разному. Можно проводить макро-анализ, то есть, то чем я занимаюсь сейчас, потому, что мне гораздо интереснее знать и понимать общие тенденции на рынке. Можно проводить микро-анализ – рассматривать результаты деятельности конкретных участников рынка. Безусловно, за прошедший год разные фирмы – производители сухих смесей показали разные результаты. Безусловно, есть примеры успешной работы. По понятным причинам, а как известно, Российские производители сухих смесей не объявляют результатов своей работы, не сообщают в открытой печати реальных объемов выпуска продукции, то очень сложно произвести микро-анализ. Но я люблю работать в «сложных» условиях. Я попробую провести сегментацию рынка и рассмотреть ситуацию на основных составляющих этого рынка.

Итак. Давайте ответим на вопрос – а что такое рынок сухих смесей России с точки зрения поставщика сырья. Возьму на себя смелость сказать, что с точки зрения поставщика сырья российский рынок делится на две группы. В первой, на сегодняшней день, всего две компании, это группа KNAUF и группа ЮНИС. Во второй – все остальные 250 производителей. Я прошу отнестись к этому факту без критики в мой адрес, Во второй группе существует очень много стабильных и крепких компаний, но, к сожалению, сегодня они не определяют российский рынок. Более того, я, как поставщик сырья, более всех Вас беспокоен, что «погода» российского рынка определяется всего двумя игроками, при этом один из них не входит в зону моего бизнеса..

Однако это факт, но давайте рассмотрим тенденцию. Что будет завтра. Я считаю, что в недалеком будущем группа лидеров расширится. Если использовать такой достаточно абстрактный и «интуитивный» критерий, как перспективность участника бизнеса, а под понятием «перспективность» я понимаю и современное положение на рынке и потенциал развития, то Группа лидеров, на мой взгляд, будет состоять из 7-ми компаний. Оставшиеся пять компаний, к сожалению, являются либо полностью иностранными производителями, либо совместными предприятиями. Таким образом, в недалеком будущем «погода» российского рынка будет определяться 7-ю производителями, 6 из которых основаны с участием иностранного капитала и только одна – российская – группа ЮНИС. Более того, уже сейчас между первой группой, состоящей из 7 выбранных мной компаний, и всеми остальными российскими производителями есть колоссальные различия. Я не буду рассматривать различия в способах продвижения товара, это не мой бизнес. Есть колоссальные различия в объемах и качестве используемого сырья, а, следовательно, колоссальные различия в том, какой жизнеспособностью, с точки зрения рыночных понятий обладают производимые этими двумя группами продукты – то есть сухие смеси. Итак, я покажу Вам, как изменялся сырьевой рынок этих двух групп компаний за 3 последних года.

Группа 1 – Семь ведущих производителей.

Группа 2 – Все остальные производители сухих смесей.

Несколько компаний, относящихся к Группе 1, используют не только эфиры целлюлозы и латексные порошки сами по себе, но и компаунды. Мы, безусловно, с некоторыми допущениями, но распределим компаунды по 2-м группам. Часть отнесем в загустители, часть в латексы. Методика для такого разделения у нас есть, но обсуждать ее я не буду.

Итак, прошу внимания. П2 за 2006 год и итоги года мы представляем по прогнозу.

Таблица 2.

Потребление добавок и распределение по группам в условных единицах (Д, Е).

	2004 год			20045год			2006 год			Измене- ние 06 к 04, %
	П1	П2	год	П1	П2	год	П1	П2	год	
Группа 1 (7 наиболее перспективных производителей)										
	Эфиры целлюлозы									
Тоннаж	1 Д	2,1Д	3,1Д	2,2Д	3,4Д	5,6Д	2,8Д	4 Д	6,4Д	206%
Доля рынка	22%	41%	32%	34%	47%	41%	42%	53%	48%	+16%
	Латексы									
Тоннаж	1Е	1,9Е	2,9Е	1,7Е	2,3Е	4 Е	2,3Е	2,6Е	4,9Е	170%
Доля рынка	38%	50%	45%	46%	53%	50%	59%	67%	63%	+18%
Группа 2 (остальные 250 производителей)										
	Эфиры целлюлозы									
Тоннаж	3,5Д	3Д	6,5Д	4,2Д	3,9Д	8,1Д	3,8Д	3,5Д	7,2Д	110%
Доля рынка	78%	59%	68%	66%	53%	59%	58%	47%	52%	-16%
	Латексы									
Тоннаж	1,6Е	1,9Е	3,5Е	2Е	2Е	4Е	1,6Е	1,3Е	2,9Е	-18%
Доля рынка	72%	50%	55%	54%	47%	50%	42%	33%	37%	-18%

Итак, объем потребления целлюлозы в группе 1 вырос более, чем в 2 раза. Следовательно, мы предполагаем, что и объем производства сухих смесей в группе 1 вырос в 2 и более раза. В то же время, Группа 2 практически не увеличила валовое производство сухих смесей, либо, вместо классических добавок, а именно эфиров целлюлозы перешла на использование низкокачественного сырья, производя, таким образом, продукцию сомнительного качества. В любом случае, если использование латексных порошков в группе 1 выросло на 70%, то в группе 2 оно наоборот, упало на 18% при росте объемов производства сухих смесей на 11% в целом. В любом случае, либо ассортимент продукции, производимой группой 2, значительно изменился в сторону дешевых смесей, либо существенно упало качество у некоторых из представителей производителей, входящих в группу 2.

Теперь попробуем оценить доли рынка, которые занимают группы 1 и 2 в общем тоннаже произведенных смесей. Таблица 3.

Таблица 3

Изменение Долей Группы 1 и Группы 2 в общем объеме производства смесей.

	2004 год	2005 год	2006 полугодие 1	Прогноз на 2006
Группа 1	30%	35%	38%	43%
Г 1. Коэф. Роста Тонн/тонн	--	1,7	Полугодие 1,05	1,2
Группа 2	70%	65%	62%	57%
Г 2. Коэф. Роста Тонн/тонн	--	1,2	0,94	0,9
Доля смесей содержащих латексный порошок				
Всего по рынку	25%	24%	23%	23%
Группа 1	40%	33%	37%	36%
Группа 2	19%	18%	15%	14%
Доля смесей с РПП, произведенная Г2 в целом по рынку	54%	50%	41%	35%

Можно увидеть, что если в 2004 году группа 1 производила около 30% всех сухих смесей, то, по нашим предположениям, по итогам 2006 этот показатель вырастет до 43%.

В целом по рынку, латексные порошки используются при производстве каждой четвертой тонны сухих смесей, при этом данный показатель немного уменьшается с 25% до 23% за 2 года, что находится в пределах ошибки.

По Группе 1 данный показатель практически стабилен, по нашим предположениям 35-40 тонн из 100 произведенных ведущими производителями сухих смесей, содержат латексные порошки.

По группе 2 показатель понизился. В 2004 году латекс добавляли в каждую пятую тонну, в текущем году – только в каждую седьмую тонну. Таким образом, можно констатировать, что продукты, выпускаемые компаниями из группы 1 и многими компаниями, попадающими в группу 2 не просто отличаются по своим свойствам, а просто являются двумя, совершенно разными классами изделий. Мы можем увидеть, что если еще в прошлом году Группа 2 – российские производители - выпускали каждую вторую тонну смесей содержащих РПП, то сегодня – только каждую третью. Следовательно, российские производители очень быстро вытесняются из сегмента дорогих продуктов в сегмент продуктов дешевых, а, следовательно, изделий низкорентабельных.

Много раз я слышал высказывание, мол, знания и опыт Российских производителей сухих смесей существенно выросли, так что это позволяет им понижать содержание модифицирующих добавок, должным образом подбирая и компануя минеральные составляющие. Если Вы сторонники данного высказывания, то я рекомендую вам кардинально сэкономить – я предлагаю вообще отказаться от использования модифицирующих добавок, т.к. как я уже говорил в начале своего доклада – модифицирующие добавки вообще не нужны. Мы все прекрасно знаем, что плитка, приклеенная на цементно-песчаную смесь отлично держится на кирпичной или бетонной стене, а помимо сухих смесей существует еще множество других видов адгезивов, которые «на смерть» приклеят эту плитку к фанере или гипсокартонному листу. Мы все знаем, что сотню лет, почти весь 20-й век, штукатурили здания известково-цементными составами и никаких эфиров целлюлозы, а тем более ретисперсионных порошков туда не вводили. Только прошу ответить на один вопрос – почему в группе 1, где из 7 компаний – 6 инофирмы или совместные предприятия, латексные порошки используются в 2-3 раза чаще, чем в группе 2 по моей классификации. Значит ли это, что инофирмам просто некуда девать денег, и они используют модифицирующие добавки, чтобы хоть как-то потратить полученные прибыли? Наверное, нет, наверное, западные фирмы умеют считать деньги намного лучше всех нас с вами. Наверное, они напрасно ничего не тратят. И если западные фирмы разработали и привнесли на российский рынок технологии «сухого» строительства, и саму идею сухих смесей с использованием модифицирующих добавок, то сделано это не случайно. Значит, эти модифицирующие добавки позволяют получить преимущества в свойствах готовых изделий, а, следовательно, заработать больше денег, получить большую прибыль.

Итак, много ли экономите Вы, уважаемые покупатели, организовав свою производственную политику так, чтобы мало использовать модифицирующих добавок? Я позволю себе привести некоторые расчеты. Возможно, я буду весьма приблизителен в оценках, но, я возьму на себя смелость таковые оценки сделать. Ваше право согласиться с ними или отвергнуть. Я же в своих выводах абсолютно уверен.

Итак, рассмотрим усредненную «экономику» предприятий, входящих в группу 2. Изучим основные виды затрат, оценим нормы рентабельности и посмотрим, как эти показатели изменяются в связи с развитием рынка сухих смесей. Давайте сперва оценим затраты на производство двух видов продуктов: дешевого плиточного клея и «средне дорогой» смеси, содержащей 1% латексного порошка.

Мы предполагаем, что цена на цемент выросла за 2 года в два раза, несколько подорожал сушеный, фракционированный песок, но необходимо заметить, что химические добавки за два года не дорожали. Нетрудно заметить, что себестоимость сырья в пересчете на килограмм сухой смеси, даже при двух кратном росте цен на цемент, выросла всего на 0,5 рубля за килограмм или 12-13 рублей на мешок, что даже для самых дешевых смесей составляет не более, чем 12%, а для средне дорогих и того меньше – всего 7%.

Стоимость сырья и упаковки в себестоимости готовой продукции, с учетом роста отпускных цен на сухие смеси изменилась незначительно и составляет от 40 до 50% на средне дорогие и дешевые смеси соответственно. Данные цифры позволяют предположить, что основным методом расчета отпускных цен на сухие смеси является нерыночный «коэффициентный» способ, когда отпускную цену продукции считают путем умножения на соответствующий коэффициент стоимости сырья.

Предполагаю, что наиболее вероятными коэффициентами будут следующие:

Для дешевых смесей – коэффициент 2

Для среднеторогих – 2,5, а для дорогих, коэффициент 3.

Хочу отметить, что «коэффициентный» способ расчета отпускных цен широко используется в мире, однако применяется он на рынках «коммодити». Т.е. на крупнотоннажных рынках абсолютно одинаковых продуктов, объемы производства которых в мире исчисляются миллиардами тонн. Так, например, цена любого полимера,

например полиэтилена, есть производное от цены на соответствующий мономер, например, этилен, а тот, в свою очередь в цене зависит от цены на соответствующие фракции нефти.

Таблица 4

Затраты на производство килограмма сухой смеси и рентабельность производства

Статья расходов	2004 год	2006 год		
Цемент, р/т	1200	2400		
Песок сухой фракционированный	500	700		
ХИМИЯ	НЕ ДОРОЖАЛА			
Расчет себестоимости килограмма сухой смеси				
	Дешевая смесь		Среднедорогая смесь	
	2004 год	2006 год	2004 год	2006 год
Цемент 30%	0,35 руб	0,72 руб	0,35 руб	0,72 руб
Песок 70%	0,36 руб	0,49 руб	0,36 руб	0,49 руб
Химия -Загуститель	0,35 руб	0,35 руб	0,35 руб	0,35 руб
Химия- Латекс 1%	--	--	1 руб	1 руб
Упаковочные м-лы	0,4 руб	0,4 руб	0,4 руб	0,4 руб
ИТОГО СЫРЬЕ и УПАКОВКА	1,5 руб	2 руб	2,5 руб	3 руб
Производственные и Непроизводственные расходы	0,3-1,5 руб	0,5-2,5 руб	0,3-1,5 руб	0,5-2,5 руб
ИТОГО ЗАТРАТЫ на ПРОИЗВОДСТВО и ПРОДАЖИ	1,8-3 руб/кг	2,5-4,5 руб/кг	2,8-4 руб/кг	3,5-5,5 руб/кг
Среднестатистическая цена продаж				
Оптовые цены	3,3	3,9	6,1	6,6
Розница	3,8	4,5	7	7,6
Среднестатистическая прибыль на один килограмм смеси				
Оптовые продажи	0,3-1,5	Возможен убыток 0,6р/кг Прибыль 1,4	2,1- 3,3	1,1-3,1
Розница	0,8-2	0-2	3- 4,2	2,1-4,1
Средневзвешенная прибыль Опт и розница 80:20	1 руб/кг	0,5 руб/кг Возможен убыток	2,9 руб/кг	2,3 руб/кг

Однако, это нерыночные способы расчетов, они связаны со структурой мировой экономики, которая основана на потреблении нефти и газа. Чем сложнее продукт, чем он современнее, тем больше этот продукт содержит потребительских свойств, которые нельзя привязать к стоимости сырья. Глобальное отличие экономики 21 века от экономики века 19 заключается только в одном. Себестоимость товаров 21 века зависит не от стоимости сырья, а от интеллектуальной добавочной стоимости. То есть в тех преимуществах, за которые платит покупатель. Ведь, в условиях свободной конкуренции, покупая сухую смесь, покупатель платит не за сырье, которое Вы использовали, и, даже не за красивый мешок с модным товаром, покупатель платит за потребительские свойства товара. Однако, потребительские свойства по своей сути не могут быть прямо пропорциональны

стоимости сырья, Потребительские свойства пропорциональны интеллектуальной составляющей передела сырья в готовый продукт. В этом отличается будущее от прошлого. Если не учитывать данное составляющее – то нельзя произвести и продать товар современный. Это всегда будет дешевый товар из прошлой жизни. Безусловно, любой товар может быть продан. Вопрос только в одном – какую прибыль можно заработать на продажах такого продукта? И как долго такая структура организации производства будет жизнеспособна. Давайте попробуем ответить и на этот вопрос. Произведем расчеты.

Учитывая доли дешевых и дорогих смесей в общем объеме выпуска смесей предприятиями, входящими в группу 2, а, так же объемы производства и выведенную нами в таблице 4 средневзвешенную прибыльность производства, можно сделать вывод, что валовая прибыль всех предприятий, входящих в группу 2 в 2004 году составила около 90 миллионов долларов за год, в то же время, валовая прибыль этой группы в текущем 2006 году составит уже 70 миллионов долларов. Но самый интересный вывод заключается в другом. На основании наших расчетов мы предполагаем, что в 2004 году средневзвешенная рентабельность производства сухих смесей производителями из группы 2 составляла примерно 36%. По нашему прогнозу, в этом году этот показатель составит всего 22%. Следовательно всего за 2 года бизнес по производству сухих смесей перешел из категории сверх рентабельных в категорию средне рентабельных. При этом ежегодно среднестатистический производитель терял по 7% рентабельности. Если еще в 2004 году можно было просто смешав песок с цементом и упаковав это творение в красивый мешок гарантированно заработать рубль с каждого килограмма, а подчас и 2 рубля прибыли с килограмма, то при сохранении тех тенденций на рынке, о которых я Вам рассказываю, всего через 3 года рынок производства сухих смесей вообще не будет существовать в том виде, в котором он существует сейчас. Если ничего не менять в устройстве рынка и способах его организации, то через 3 года средневзвешенная рентабельность производства приблизится к 0%. Этот бизнес будет бессмысленным. Почему же рынок существовал по старым правилам целых 10 лет, а сегодня правила изменились. Потому, что все предыдущие 10 лет рынок стремительно рос. Растущий рынок прощает ошибки. Если у кого-то из производителей увеличилась себестоимость сырья – раньше легко можно было поднять отпускные цены на продукцию, при этом, учитывая коэффициентный способ калькуляции отпускных цен, на каждый рубль повышения себестоимости отпускную цену можно было поднять на 2, а то и 3 рубля. Затратный механизм организации производства был выгоден производителям. Рынок это прощал. Но такая ситуация не может продолжаться бесконечно. В самом начале своего выступления я сказал, что рынок благодаря нашим усилиям меняется и меняет нас самих и наши взгляды на происходящее. Тот, кто не способен меняться под воздействием внешних условий обречен на вымирание. Летом прошлого года, когда повысились цены на цемент, а, следовательно, и на сухие смеси, рынок перестал принимать старые правила игры. Но случилось это не потому, что повысилась себестоимость сырья. Это случилось потому, что за первые 10 лет успешного развития на этом рынке не было сформировано традиций и культуры рынка, не была создана культура потребления. Этот рынок был просто средством сверхприбыльного обогащения.

Отличие предприятий из группы 1 от предприятий входящих в группу 2 в том, что большая часть продуктов, производимых предприятиями из группы 1 существенно на 20-30% дороже аналогов среднестатистического предприятия из группы 2. Но это следствие политики организации бизнеса, в частности, инвестиционной политики. Чтобы рынок приносил стабильный доход, его надо создавать и развивать. В развитие рынка надо вкладывать деньги. Но инвестиционные деньги вкладываются не в рекламу и не в новые технологии. Если ставить своей целью потратить деньги на рекламу и даже на новые технологии – можно вообще очень быстро обанкротиться. Инвестиционный бюджет должен быть потрачен на создание культуры потребления, на простите за выражение

«приручение» потребителя. Но лишних денег не бывает. Чтобы деньги потратить по новой статье расходов их надо сэкономить на других статьях.

У производителя сухих смесей 3 основные статьи, обуславливающие отпускные цены.

Сырье, Себестоимость ведения бизнеса (т.о. производственные и непроизводственные затраты) и Прибыль. Последнюю составляющую – Прибыль – мы рассматривать не будем. Это очень индивидуально.

Можно ли сэкономить на сырье? Вы знаете, что союз производителей сухих смесей провел в июне-июле заочный круглый стол на эту тему. Значит вопрос очень актуальный.

Песок, Цемент и гипс стоят для всех практически одинаково. Разница в затратах на приобретение этих материалов зависит от 2-х составляющих: первое - расходы по логистике, второе – можете ли вы платить предоплату производителю, либо Вам нужна отсрочка и вы покупаете дороже у посредников, но в кредит? В любом случае, вклад стоимости песка и цемента в сухих смесях ничтожно мал и практически не влияет на доходность бизнеса. Дорогой цемент стоит на мешке сухой смеси всего на 3 рубля больше, чем дешевый.

Таблица 5

Затраты на минеральное сырье, химические добавки и расходы по бизнесу

Сырье	Норма расхода	Самое дешевое	Расход на Мешек сухой смеси	Самое дорогое	Расход на Мешек сухой смеси	Экономия на 1 мешке сухой смеси, рублей
Песок	70%	0,5 руб/кг	8,8 руб	0,7 руб/кг	12,3 руб	3,5 руб
Цемент	30%	2,2 руб/кг	16,5 руб	2,6 руб/кг	19,5 руб	3 руб
Целлюлоза	0,15%	150 руб/кг	5,8 руб	250 руб/кг	9,6 руб	3,8 руб
РПП	1%	75 руб/кг	18,8 руб	135 руб/кг	33,8 руб	15 руб
Затраты по бизнесу			12,5 руб		62,5 руб	50 руб

Давайте рассмотрим, как стоимость химических добавок влияет на стоимость конечной продукции.

Эфиры целлюлозы. Если Вы используете самую дешевую китайскую целлюлозу, очень сомнительного качества, то вы сэкономите всего 3-4 рубля на мешок, если бы Вы работали на лучших сортах Валоцеля или Тилозы. Нет смысла использовать китайскую целлюлозу. Риск велик, а экономия ничтожна. Кстати, многие производители сухих смесей это понимают. Доля Тилозы и Валоцеля – самых дорогих эфиров целлюлозы на рынке за 2 года не изменилась, она составляет 35-37% от общего объема потребления целлюлозы.

Латексные порошки, если Вы их используете в рецептуре, то при введении 1% РПП мешок смеси стоит 160-170 рублей, а Ваша экономия составит 15 рублей. – около 9%. Если Вы производите дорогую смесь и кладете 2% РПП, мешок такой смеси стоит 260 рублей, а Вы экономите 12% , то есть рентабельность продукта автоматически повысится на 12%. Если стоимость латексных порошков отнести на все продукты – экономии не будет видно, но если посчитать себестоимость рецептур содержащих латексные порошки Вы можете дополнительно зарабатывать от 15 до 30 рублей на мешке сухой смеси. Мне кажется, что в современных условиях, когда надо считать расходы тщательно это очень весомый аргумент чтобы правильно выбирать поставщиков латексных порошков. Если еще 2 года назад купив сырье дороже можно было поднять отпускные цены на конечный продукт, то

сегодня этот способ перекладывания ответственности за собственные ошибки на покупателей невозможно реализовать. Рынок этого больше не прощает.

Теперь давайте посмотрим на последнюю строку таблицы 5. Основная экономия возможна только по графе «производственные и непроизводственные затраты». Для этого надо кардинальным образом изменить структуру бизнеса, это очень сложно. Затраты – как раковая опухоль. Сами по себе – они всегда растут. Снизить затраты можно только путем принятия революционных мер перестройки бизнеса.

Итак я ввожу постулат Третий. Современный рынок сухих смесей нуждается в реформировании, в противном случае он изживет себя в ближайшие 3 года. Время эмоций кончилось. Началась эпоха трезвого расчета. Чтобы выжить и преуспеть в эпоху трезвого расчета необходимо строить бизнес на партнерских и равноправных отношениях. Ты мне – я тебе – это великая фраза. Не надо ее смущаться. Только работая вместе, помогая друг другу, учась друг у друга можно добиться процветания в жестких условиях рынка.

Г.Ф. Балмасов
14 авг. 06 г.