

ДОРОГА НАЧИНАЕТСЯ С КАРЬЕРА



**Василий Максимович
КОСТИЦА**

Одними из главных потребителей щебня являются предприятия дорожной отрасли, и положение в ней существенным образом отражается на состоянии рынка нерудных материалов. Вместе они сейчас переживают не самые лучшие времена. Но строить, ремонтировать дороги нужно. И непременно добротнo: таково веление времени. Требования к качеству дорог продолжают расти, а соответственно и к свойствам основного строительного материала – щебня. С вопросами о ситуации на рынке, об оптимальных организационных и технологических подходах к производству качественных материалов мы обратились к управляющему ОАО «Гранит-Кузнечное» В.М. Кострице, коммерческому директору ООО «Управляющая Компания «Возрождение-Неруд» В.И. Кириллову и коммерческому директору ОАО «Карьероуправление «Мосавтодор» М.В. Метелеву.

– Каковы сегодня тенденции на рынке нерудных материалов для строительства дорог и чего вы ожидаете от очередного сезона?

повлияли структурные изменения на РЖД, создание грузовых компаний-перевозчиков. В результате цена аренды подвижного состава, а соответственно и доставки, стала еще выше.

В.М. КОСТИЦА:

– Дорожное строительство финансируется из бюджетов различных уровней, поэтому состояние рынка определяется объемом заложенных в них денежных средств. В этом году средств на строительство и ремонт автодорог выделено меньше, чем в прошлом, поэтому соответственным образом на ситуацию отреагировал и рынок. В настоящее время почти все предприятия отрасли находятся в ситуации недозагруженности мощностей. При этом цена на щебень находится на минимальном уровне, что заставляет производителей работать на грани рентабельности. Основными игроками на рынке нерудных материалов для дорожного строительства остаются крупные компании-подрядчики, строящие крупные и знаковые объекты, такие как кольцевая автодорога вокруг Петербурга.

Ко всему прочему, железнодорожники неохотно идут на предоставление полувагонов для транспортировки щебня, который относится к грузам второй категории и менее выгоден для перевозки, чем, к примеру, металл. В результате образуется дефицит полувагонов. Значительно сократился и парк автоперевозчиков. Особенно пострадали компании, взявшие технику в лизинг. Вследствие своей неплатежеспособности они вынуждены вернуть ее банкам, а себя признать банкротами и прекратить деятельность.

Транспортные проблемы привели к тому, что часть потребителей, особенно Центрального федерального округа, переориентировались на закупки более дешевого украинского щебня, тарифы на перевозку которого по железной дороге значительно ниже. В более выгодных условиях оказываются предприятия добычи и переработки, находящиеся вблизи водных коммуникаций и имеющие возможность перевозить щебень судами.

Ситуация на рынке сегодня развивается нестабильно. Наблюдается незначительный рост, появляются новые объекты строительства и продолжается сооружение незавершенных, но дефицит денежных средств продолжает негативно



**Владимир Иванович
КИРИЛЛОВ**

В.И. КИРИЛЛОВ:

– Кризисные явления в экономике крайне болезненно отразились на состоянии строительного рынка в целом и рынка стройматериалов в частности. Объемы потребления снизились примерно наполовину и привели к падению цен на продукцию. Что характерно, снижение происходит на фоне непрерывного роста тарифов естественных монополий, в том числе и на железнодорожные перевозки. Не лучшим образом на ситуацию



**Максим Владимирович
МЕТЕЛЕВ**

отражаться на динамике. Частных инвесторов практически нет, а государство, пытаясь «расшить» рынок заказами, финансирует их слабо и нерегулярно. Что вынуждает частные компании проявлять осторожность и инвестиционную пассивность на рынке.

М.В. МЕТЕЛЕВ:

– Рынок нерудных материалов последних лет отчетливо ощущает непрерывный рост требований к качеству производимого материала. Реалии сегодня таковы, что на фоне сокращения финансирования со стороны государства контроль над сдаваемыми объектами становится более жестким. Поэтому подрядчики стали более тщательно подходить к выбору производителя.

В начавшемся сезоне, несмотря на существующую череду проблем, вызванных последствиями кризиса, у производителей наметился оптимистичный настрой относительно будущих результатов. Спрос на нерудные материалы, хотя и медленно, но растет, и хочется надеяться на сохранение данной тенденции. Игроки рынка остались прежними: производители, посредники и конечные потребители. Но все тот же пресловутый «кризис» заставил конечных потребителей активнее искать прямые выходы на производителей и убавить аппетиты посредников в отношении их наценок.

– Какие технологии, на ваш взгляд, являются наиболее эффективными при производстве качественного щебня для дорожного строительства?

В.М. КОСТРИЦА:

– Качественный щебень можно выпускать на оборудовании разных типов. Поэтому гораздо важнее то, как на предприятии организован контроль качества выпускаемой продукции. Наше предприятие изначально ориентировано под выпуск высококачественного щебня, поэтому отдел технического контроля, оснащенный самым современным оборудованием, постоянно проверяет выпускаемую продукцию. Немалую роль играет и качество самой породы. Так, для дорожного строительства идеально подходит наш серый гранитный щебень с месторождения «Ровное», с высокими износостойкими и прочностными характеристиками.

В.И. КИРИЛЛОВ:

– Говоря о технологических предпочтениях при производстве, нужно исходить из того, какой по качеству продукт мы хотим получить на выходе. Технология производства во многом зависит от исходного продукта, его физико-химических свойств, сетки взрыва и т.д. Поэтому и выбор технологии необходимо производить с учетом особенностей конкретного карьера, свойств материала, технологий взрывных работ, оборудования. Например, для достижения хорошей кубовидности преимущественно применяется трехстадийное дробление. Иногда, при меньшей сетке взрыва, практикуют две стадии дробления.

М.В. МЕТЕЛЕВ:

– Вопрос неоднозначный. Каждый производитель выбирает свою оптимальную схему производства. Для производства рядового щебня требуется одно оборудование, для кубовидных фракций – другое. Поэтому говорить об эффективности того или иного производства можно, лишь имея ясное понимание того, какие характеристики щебня устраивают заказчика.

– Перспективен ли опыт организации производства готовых товарных фракций непосредственно на месте добычи? В чем его плюсы и минусы?

В.М. КОСТРИЦА:

– Опыт производства готовых товарных фракций для дорожного строительства непосредственно производителем НСМ применяется во многих западных

странах. Это позволяет дорожникам экономить на закупке и содержании непрофильной техники по дроблению щебня. Однако в последние 15–20 лет и наши дорожники стали широко практиковать дробление щебня на товарные фракции своими силами. Во многом это объясняется применением разных рецептур при изготовлении асфальтобетонных смесей, и прежде всего, использованием битумов различных производителей.

В.И. КИРИЛЛОВ:

– Если не ориентироваться на нужды асфальтового производства, то лучше производить готовые товарные фракции на месте. Это позволяет избежать дополнительной перевалки и транспортных издержек, снизить себестоимость готовой продукции, а соответственно – выиграть в цене. Особенно предпочтительно производить на месте добычи стандартные и наиболее востребованные фракции: 5–20, 20–40, 25–60 мм.

М.В. МЕТЕЛЕВ:

– Производство готовых фракций на месте добычи является сегодня наиболее распространенным подходом в деятельности предприятий нерудных материалов. Первое преимущество заключается в возможности гибко управлять структурой (фракционный состав, объем) готовой продукции в зависимости от возникающих запросов потребителей. Второе – наличие площадей для складирования отсевов дробления. Очевидный же плюс работы на полуфабрикатных материалах связан с высокими закупочными ценами на готовые фракции.



Разместив дробилку рядом со строящимся объектом, можно получить более высокую прибыль. Но при этом возникает необходимость искать пути утилизации отсевов, что не всегда легко.

– Отсев дробления считается хорошим строительным материалом, вырабатывается в больших объемах, но часто оказывается невостребованным. Почему так происходит и каким видится выход из данной ситуации?

В.М. КОСТРИЦА:

– Применение отсева в качестве заполнителя для бетонов или для асфальтовых смесей весьма распространенный метод. В основе лежит экономическая составляющая. Так, в качестве заменителя песка отсев активно используется на Урале, где песка практически нет и поэтому он дорог. Для увеличения потребления отсева необходимо, чтобы производители товарной продукции пересмотрели свои рецептуры в его пользу. Ряд дорожных организаций регулярно закупают у нас отсев.

В.И. КИРИЛЛОВ:

– Проблема перепроизводства отсева для нашего предприятия не характерна. В прошлом году весь выработанный отсев был реализован. Объем же продаж зависит, прежде всего, от его свойств. Повышенным спросом пользуется декоративный отсев (например, красный, вырабатываемый в нашем выборгском карьере) или габбро-диабаз для производства асфальта. В прочих случаях материал представляет собой квазисубститут карьерного песка, который, к тому же, невыгодно транспортировать на дальние расстояния. Если отсев не имеет уникальных свойств, а рядом

много песка, то его сбыт затруднен и он превращается в балласт.

М.В. МЕТЕЛЕВ:

– Отсев дробления действительно хороший строительный материал, но его потребление, как правило, привязано к городам и крупным населенным пунктам. Он используется в асфальтобетоне, для производства тротуарной плитки, посыпки дорог и тротуаров. Но себестоимость его доставки к месту использования обычно слишком высока для конечного потребителя. Выходом может быть внедрение соответствующих технологий, использующих отсев дробления в непосредственной близости к производству нерудных материалов.

– Производительность предприятия и качество продукции напрямую зависят от возможностей оборудования. Каким образцам машин отдаете предпочтение с точки зрения их экономичности и технологичности – отечественным, зарубежным?

В.М. КОСТРИЦА:

– Использование высокотехнологичного оборудования повышает производительность труда и объемы выпуска, что в свою очередь позволяет снизить себестоимость. На нашем предприятии используется как отечественное, так и импортное оборудование. В полной мере это относится к дробильно-сортировочному оборудованию. Погрузочная техника у нас преимущественно импортного производства. Перевозят горную массу в основном «БелАЗы».

Основное отличие импортной техники от отечественной в том, что западные образцы – как правило, готовый и про-

думанный технологический продукт, максимально учитывающий особенности данной работы. Но имеющий четко определенный ресурс, по истечении которого содержание и эксплуатация техники становятся экономически нецелесообразными. Выбор в пользу того или иного оборудования необходимо делать на основе грамотного экономического анализа, учитывающего, в том числе, российские особенности работы механизмов.

В.И. КИРИЛЛОВ:

– Карьеры, в частности в Ленинградской области, оснащены преимущественно отечественным оборудованием. В целом оно исправно служит и обеспечивает необходимые объемы производства стандартной продукции, позволяет поддерживать сравнительно невысокую себестоимость производства. До кризиса, когда ее уровень был не настолько критичным как сегодня, предприятия все же отдавали предпочтение импортному оборудованию: Metso Minerals, Sandvic, Telsmith. Но с ростом курса евро и доллара приобретение и обслуживание иностранной техники превратилось в непоколебимую роскошь, особенно в при нынешнем уровне рентабельности.

М.В. МЕТЕЛЕВ:

– Как ни печально, но в нынешней ситуации использование отечественного оборудования на конечных стадиях дробления неоправданно. В наследие от централизованной экономики прошлых лет предприятиям нерудной промышленности досталось много дробильного и сортировочного оборудования, которое продолжает с успехом использоваться. Но, как показывает практика, переход на импортное оборудование в перспективе приводит к снижению себестоимости выпускаемой продукции. У любого проекта есть период окупаемости, и любое внедрение нового оборудования должно производиться после тщательного расчета экономических показателей. Аналогично может выглядеть ситуация, когда покупаешь отечественный автомобиль за приемлемую для себя цену, но потом регулярно тратишь свои средства и нервы на его содержание. Купив же импортный автомобиль, через определенные тысячи километров пробега меняешь лишь масло и тормозную жидкость. Каждый выбирает по своим возможностям.

