

Олексій Чернишевич: “Ринок природного каміння в Україні перебуває у стані очікування”

Підприємство ЗАТ “Петроімпекс” – один із лідерів каменедобувної галузі України, входить до четвірки найбільших вітчизняних експортерів сировинних блоків лабрадориту та має багаторічний досвід діяльності на ринку декоративного каміння. Підприємство здійснює видобуток лабрадориту Осниківського родовища (Житомирська обл.) та виготовляє продукцію з декоративного каміння (плити, сляби, бруківку, архітектурно-будівельні вироби тощо).

Редакція журналу “Коштовне та декоративне каміння” (далі – “КДК”) спілкувалася з заступником голови правління ЗАТ “Петроімпекс” Олексієм Чернишевичем, який люб’язно погодився відповісти на наші запитання.

“КДК”: Шановний Олексію Володимировичу, які проблеми постають перед каменярями України в наш час?

Першою й основною проблемою, що постає перед нашим підприємством, є низький попит на лабра-

дорит та вироби з нього в Україні. Споживач переважно вибирає низькоякісний, але дешевий штучний камінь та вироби з нього. Характерним є те, що перевага низькій якості віддається свідомо. У цьому випадку одномоментна вигода переважає всі сильні сторони використання натурального каміння.

Другою проблемою є абсолютна відсутність державної підтримки. Навпаки, незліченна кількість контролюючих органів на різних етапах розвитку підприємства сильно ускладнює звичайну роботу. Майже щомісячне коригування нормативної бази, безліч дозволів, для отримання більшості з яких треба докласти неабияких зусиль, тощо часто перешкоджають, а в деяких випадках роблять немож-

ливою роботу підприємств галузі.

“КДК”: Як Ви можете оцінити ситуацію, що склалася на ринку каміння України?

Наразі ринок природного каміння в Україні перебуває у стані очікування. Попит на продукцію з нього сильно зменшився. З одного боку, підприємства, які в минулому році не змогли закріпитися на регресуючому ринку, зникли. З іншого – підприємства, що знайшли своє місце в нових умовах, пристосовуються до нових законів ринку. Деякі з них, намагаючись утримати позиції за нових умов, заради місця на ринку поступаються прибутком (часто – доходючи до відвертого демпінгування). Інші – розширюють асортимент продукції та спектр послуг у бік комплексності, що, на нашу думку, є гарним способом утримання на ринку.

На жаль, позитивні тенденції розвитку ринку природного каміння в Україні зараз не прослідковуються.

“КДК”: Як, на Вашу думку, кризові явища вплинули на видобуток та обробку декоративного каміння в нашій країні?

Світові кризові явища не сильно вплинули на роботу ЗАТ “Петроімпекс”; попит іноземних партнерів на лабрадорит та вироби з нього наприкінці 2008 року дещо знизився. Але вже починаючи з другого кварталу 2009 року, ми не відчували дефіциту попиту на лабрадорит та вироби з нього з боку іноземних клієнтів.

Ситуація на українському ринку дещо інша: з початком розвитку кри-





зових явищ ринок каміння скоротився, знизився попит на вироби з цього природного матеріалу.

Зважаючи на те, що основна частина іноземних клієнтів нашого підприємства віддає перевагу сировинним блокам, а не виробам з лабрадориту, ми останнім часом збільшуємо темпи видобутку каміння, а також активно займаємося пошуком нових ринків збуту.

“КДК”: Як впливає криза на конкурентоспроможність вітчизняного декоративного каміння на українському ринку та ринках інших країн?

Якість і ціна вітчизняного каміння завжди були основою високого попиту на нього за кордоном. Останнім часом ситуація майже не змінилася – основні споживачі кінцевої продукції з лабрадориту (США, країни Азії) дуже швидко оговталися після перших кризових явищ, і зараз за деякими позиціями попит навіть вищий, ніж до кризи.

На українському ринку дещо інша картина: вітчизняний споживач виробів з природного каміння сьогодні перебуває у непростому становищі – галузь будівництва ледве зводить кінці з кінцями. Тому виробник, щоб утриматися на ринку, мусить боротися майже за кожного окремого споживача – кожний підписаний контракт, виграний тендер тощо відіграє велику роль для виробника.

“КДК”: Конкуренція зі штучним камінням – чи загострилася вона останнім часом?

Нині ринки природного та штучного каміння поступово абстрагуються один від одного. Споживач, навчений на власних помилках, розуміє, що за низьку ціну доводиться платити низькою якістю, а отже, й ускладненнями як на стадії монтажу, так і в процесі експлуатації.

На нашу думку, ці ринки дуже скоро займуть свої ніші, і продукція зі штучного каміння не буде конкурентом продукції з природного каміння.

“КДК”: Якими Ви бачите шляхи виходу з кризи для вітчизняного каменедобування?

Підвищення якості готової продукції та розширення її асортименту. Більш гнучкий підхід до клієнта, до його вимог та побажань. Зниження собівартості готової продукції, в межах можливого, за рахунок оптимізації виробничих та логістичних витрат.

“КДК”: Яка в цьому роль держави?

Для допомоги галузі необхідно систематизувати та оптимізувати методи, способи, терміни тощо контролю та нагляду за діяльністю підприємств галузі, а також скоротити до мінімуму кількість бюрократичних процедур.

“КДК”: Коли, на Вашу думку, з’являться ознаки виходу галузі зі стану кризи?

Видобуток та обробка природного каміння в Україні (як і в будь-якій іншій країні) тісно пов’язані з іншими галузями, такими, як будівництво тощо. У зв’язку з тим, що каменю обробка і видобуток – дуже специфічна галузь народного господар-

ства, ознаки виходу з кризи для неї з’являться тільки в момент загального економічного росту в країні. Зараз, на жаль, усі ознаки вказують тільки на економічний спад, на те, що основна хвиля кризи чекає галузь попереду.

“КДК”: Чи не могли б Ви поділитися досвідом роботи Вашого підприємства в сучасних умовах?

У сучасних умовах нам доводиться оптимізувати наші витрати та нарощувати темпи виробництва задля зниження собівартості кінцевої продукції. Паралельно для задоволення всіх вимог найвибагливіших споживачів проводиться жорсткіший контроль видобутих блоків та виробленої продукції. Також з метою втримання на ринку здійснюється постійний моніторинг та аналіз пропозиції конкурентів та оптимізація бізнес-процесів для відповідності підприємства вимогам сучасного ринку.

Ці заходи дають результати, але вплив кризи на стан українського ринку природного каміння підприємство відчуває дуже гостро.

“КДК”: Які найближчі плани Вашого підприємства?

Ми, як і багато інших українських підприємств галузі, беремо за основну мету втриматися на регресуючому ринку природного каміння України. Але основні ставки робимо на іноземних клієнтів, розвиваємо видобувну галузь та шукаємо нові ринки збуту виробів з природного каміння.

Інтерв’ю підготував І. Сергієнко