**Производство цемента клинкеров в казахстане**

**Маркетинговое исследование**

Подготовлено:

Заказчик: Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен»

2015

Производство писчебумажной продукуции в Республики Казахстан. – г. Астана, 2015 г. – с. ...

ТОО «….» (далее – Исполнитель) является…...

© ТОО «», 2015

Все права защищены.

При перепечатке, микрофильмировании и других формах копирования информации из отраслеовго обзора ссылка на публикацию обязательна. Точка зрения авторов не обязательно отражает официальную позицию ТОО «….».

Контактная информация:

**Ф.И.О.**

Должность:

Тел.: +7 (7172) ….

Email: ……

**Адрес:**

**ТОО «»**

ул. ……………., район …..,

010000, Астана, Республика Казахстан

Телефон: +7 (7172) ………….

Факс: +7 (7172) …………..

Email: ………….@........

http: / / www…………

СОДЕРЖАНИЕ

[Список аббревиатур 4](#_Toc436468406)

[ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ 5](#_Toc436468407)

[МЕТОДОЛОГИЯ 5](#_Toc436468408)

[1. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ, СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ 6](#_Toc436468409)

[2. ОКАЗЫВАЕМАЯ ПОДЕРЖКА ОТРАСЛИ 10](#_Toc436468410)

[3. ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО 12](#_Toc436468411)

[4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ 16](#_Toc436468412)

[5. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ 18](#_Toc436468413)

[6. РАЗМЕР РЫНКА 23](#_Toc436468414)

[7. ОБЗОР ЦЕН 24](#_Toc436468415)

[8. ПОРТФОЛИО ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА 24](#_Toc436468416)

[9. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ 25](#_Toc436468417)

[10. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ 27](#_Toc436468418)

[ЛИТЕРАТУРА 29](#_Toc436468419)

###

### Список аббревиатур

ВВП – Валовой внутренний продукт

КНР – Китайская Народная Республика

РФ – Российская Федерация

РК – Республика Казахстан

UNIDO - Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

ТиПО – Техническое и профессиональное образование

ВУЗ – Высшее учебное заведение

ТН ВЭД – Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

EBIT – Прибыль до вычета процентов и налогов

EBITDA – Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации

СЭЗ – Свободная экономическая зона

ТЛС - транспортно-логистический сектор

### ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Настоящий отчет подготовлен ТОО «……..» для Национальной палатой предпринимателей РК «Атамекен» (далее – Заказчик) в связи с проведением маркетинговых исследований в приоритетных отраслях экономики в рамках Единой Программы «Дорожная карта бизнеса-2020»

Целью данного исследования является сбор и систематизация объективной информации по сектору производства гофрированного картона, бумажной и картонной тары в Республике Казахстан, для стимулирования предпринимательской активности юридических и физических лиц.

Основные задачи исследования:

* Краткое описание отрасли, существующих проблем и тенденций;
* Оказываемая поддержка отрасли;
* Внутреннее производство;
* Производственные мощности;
* Внешняя торговля;
* Размер рынка;
* Обзор цен;
* Портфолио основных игроков рынка;
* Потребительское поведение;
* Основные выводы и рекомендации.

### МЕТОДОЛОГИЯ

В качестве источников вторичной информации были использованы экспертные и аналитические публикации, и иные открытые источники информации. По специальным запросам Исполнителя в ведомственных органах были получены основные данные по исследуемому рынку продукции в Республике Казахстан, его экспорту и импорту, а также дополнительная информация для анализа и оценки тенденций развития отрасли.

Источники информации:

* публикации Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК;
* статистические данные, полученные по специальным запросам Исполнителя;
* информационные, аналитические и экспертные материалы, помещенные в специализированных изданиях, СМИ и Интернете;
* официальные пресс-релизы и аналитические материалы отраслевых ассоциаций, торгово-промышленных палат, и т.д.;
* другие источники.

### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ, СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ

В соответствии с классификатором видов экономической деятельности (далее - ОКЭД), утвержденным Приказом Комитета по техническому регулированию и метрологии Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан от 14 декабря 2007 года №\_683-од, рассматриваемый в рамках данного исследования вид экономической деятельности, соответствует следующей структуре классификации:

Секция С «Обрабатывающая промышленность», Раздел 23.51 «Производство цемента, включая клинкеры » - включает производство всех видов клинкеров. При производстве этих товаров применяется вертикальная интеграция видов деятельности, так как различные операции осуществляются одной и той же единицей последовательно.

Согласно данным Комитета по статистике Министерства Национальной Экономики РК в 2014 году доля отрасли производства цемента и клинкеров (102,6 млрд тенге) в валовом внутреннем продукте (ВВП) Казахстана (38 772 млрд тенге) составила 0,26%.

Уровень рентабельности предприятий по производству цемента и клинкеров имеет отрицательное значение и составляет -5,9% (показатель 2014 года). При этом, индекс физического объема производства данного сектора промышленности в 2014 году составил 103,9%, демонстрируя положительный рост производственных показателей отрасли в последние годы.

Однако, коэффициент отношения долга к EBITDA у предприятий по производству цемента и клинкера имеет значение 2,1%, а показатель соотношения заемного и собственного капитала организации не превышает 0,49. Данные показатели указывают на способность предприятий отрасли погасить имеющиеся обязательства и демонстрирует достаточную финансовую независимость рассматриваемых предприятий.

Основное влияние на рост рынка цемента и кликера оказывает строительная индустрия. На сегодняшний день в условиях поддержки строительной отрасли со стороны государства, а также предстоящего строительства объектов Экспо-2017, Универсиады в Алматы, имеется значительный потенциал роста строительного рынка. Только по Программе «Нур-Жол» в текущейм году построено порядка 560 тыс. кв. метров арендного жилья. Всего по Программе развития регионов до 2019 г. по планам предусмотрен ввод в эксплуатацию 846 тыс. кв. метров арендного жилья.

Кроме того, в рамках жилищно-строительных сбережений АО «Жилстройсбербанк Казахстана» в ближайшие годы планируется построить около 1 млн. кв. метров жилья.

### ОКАЗЫВАЕМАЯ ПОДЕРЖКА ОТРАСЛИ

Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее - Программа) разработана для реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новое десятилетие - Новый экономический подъем - новые возможности Казахстана» и Общенационального плана развития Казахстана до 2020 года, утвержденного Указом Президента Республики Казахстан от 17 февраля 2010 года № 925.

Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее – Единая Программа «Дорожная карта бизнеса 2020») разработана Министерство национальной экономики Республики Казахстан и направлена на достижение цели посланий Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Стратегия «Казахстан - 2030» и «Казахстанский путь - 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее».

Основная цель Единой Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» - это обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» будет проводиться работа по следующим четырем направлениям:

1) поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов;

2) отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики и отраслях обрабатывающей промышленности;

3) снижение валютных рисков предпринимателей;

4) предоставление нефинансовых мер поддержки предпринимательства.

**Первое направление:** поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов предусматривает оказание предпринимателям следующих мер финансовой поддержки:

1) субсидирование части ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний;

2) частичное гарантирование по кредитам банков/банка развития;

3) предоставление государственных грантов;

4) микрокредитование субъектов малого предпринимательства;

5) субсидирование части ставки вознаграждения по микрокредитам частных микрофинансовых организаций;

6) частичное гарантирование кредитов микрофинансовых организаций перед банками.

**Второе направление:** отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики и отраслях обрабатывающей промышленности предусматривает оказание предпринимателям следующих мер финансовой поддержки:

* субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний;
* частичное гарантирование по кредитам банков/банка развития;
* развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры;
* создание индустриальных зон.

**Третье направление:** снижение валютных рисков предпринимателей предусматривает субсидирование номинальной ставки вознаграждения по действующим кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний в национальной и иностранной валютах.

**Четвертое направление:** нефинансовые меры поддержки предпринимательства предусматривают оказание государственной нефинансовой поддержки субъектам частного предпринимательства и населению с предпринимательской инициативой по следующим функциональным направлениям:

* информационно-аналитическое обеспечение предпринимательства;
* развитие компетенций предпринимателей;
* повышение производительности предпринимателей;
* расширение деловых связей.

Сроки реализации Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» - 2015-2019 годы. На реализацию Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» из республиканского бюджета в 2015 году предусматривается 56 387 058 тыс. тенге, в 2016 году - 53 376 977 тыс. тенге, в 2017 году - 66 914 948 тыс. тенге, в 2018 году - 66 941 960 тыс. тенге, в 2019 году - 66 967 833 тыс. тенге. Дальнейшее финансирование Программы будет осуществляться в рамках средств, предусмотренных в республиканском бюджете на соответствующие финансовые годы.

По состоянию на 23 ноября 2015 года в рамках Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020»:

* всего подписано договоров о субсидиях по 6423 проекта на общую сумму 1 102,68 млрд тенге, по первому направлению – 816 проектов на сумму 35,43 млрд тенге, по второму направлению – 5320 проектов на сумму 734,79 млрд тенге и по третьему направлению – 287 проектов на сумму 332,46 млрд тенге;
* в том числе 327 проектов, отклоненных МЭРТ, ГО Фонда, РКС, отказавшихся от участия заемщиков и др.;
* Наиболее активные регионы: Павлодарская область, Восточно-Казахстанская область, Актюбинская область, Южно-Казахстанская область и Карагандинская область.

В структуре субсидируемых проектов в разрезе отраслей преобладает обрабатывающая промышленность 33,4%, сектор транспорта и складирования 29,2%, ремонта автотранспортных средств 7,3%; здравоохранение и социальные услуги 6,1%, а также проекты в агропромышленном комплексе 10,7%.

### ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО

Согласно общему классификатору экономической деятельности (ОКЭД) сектор производства цемента (код ОКЭД – 23511) подразделяется на подсектор «производство клинкеров цементных» (код ОКЭД – 235111) и подсектор «производство портландцемента, цемента глиноземистого, цемента шлакового и цементов гидравлических» (код ОКЭД – 23511). В Республике Казахстан согласно данным официальной статистики освоено производство клинкеров цементных и портландцемента (кроме белого), промышленный выпуск прочих видов цемента отсутствует.

В последние годы производство цемента в Казахстане значительно возросло на фоне растущего внутреннего спроса. По данным Комитета по статистике по итогам 2014 г. производство цемента в республике составило 13 960 тыс. тонн, что выше уровня выпуска за 2009 г. в 2,5 раза.

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

При этом производство клинкеров цементных за последние шесть лет увеличилось в 3,4 раза или на 4 211 тыс. тонн, выпуск портландцемента вырос в 2 раза на 4 055 тыс. тонн.

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

За январь-декабрь 2014 г. объем производства клинкеров в стране составил 5 983 тыс. тонн, увеличившись относительно показателей предыдущего 2013 г. на 4%, производство портландцемента за год выросло на 13% до 7 977 тыс. тонн.

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

В региональном разрезе за период 2009-2014 гг. наибольший рост производства клинкеров цементных приходится на Южно-Казахстанскую область, где только за последние три года объемы выпуска клинкеров были доведены до 1 438 тыс. тонн (производство налажено с 2012 г.). Кроме того, на 1,26 млн. тонн или в 2,2 раза относительно уровня 2009 г. увеличился выпуск клинкеров в Восточно-Казахстанской области, на 75% или на 560 тыс. тонн увеличилось производство продукции в Карагандинской области.

**Производство клинкеров цементных в регионах Казахстана, тыс. тонн**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Республика Казахстан | **1 772,4** | **1 948,3** | **2 026,4** | **4 411,3** | **5 751,7** | **5 982,9** |
| Алматинская | - | - | - | - | - | 8,1 |
| Жамбылская | - | - | - | 679,4 | 767,6 | 944,2 |
| Карагандинская | 742,2 | 933,8 | 954,0 | 974,8 | 1 146,4 | 1 302,4 |
| Южно-Казахстанская | - | - | - | 932,4 | 1 487,5 | 1 437,9 |
| Восточно-Казахстанская | 1 030,2 | 1 014,5 | 1 072,4 | 1 824,7 | 2 357,6 | 2 290,3 |

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

В свою очередь в производстве портландцемента наибольший рост за 2009-2014 гг. отмечен в Жамбылской области, где выпуск за 6 лет увеличился на 1 265 тыс. тонн с 0,2 тыс. тонн. Кроме того, высокие темпы роста производства портландцемента приходятся на Южно-Казахстанскую область (рост на 1 000 тыс. тонн), Карагандинскую область (рост на 781 тыс. тонн) и Восточно-Казахстанскую область (рост на 726 тыс. тонн).

Также необходимо отметить, что в 2014 г. в Мангистауской области отмечен первый выпуск портландцемента в объеме 314,5 тыс. тонн.

**Производство портландцемента в регионах Казахстана, тыс. тонн**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Республика Казахстан | **3 921,7** | **4 734,3** | **5 619,0** | **6 411,3** | **7 071,2** | **7 976,8** |
| Алматинская | 36,6 | 16,0 | - | - | - | 1,3 |
| Жамбылская | 0,2 | 41,2 | 574,0 | 1 002,3 | 1 038,6 | 1 265,6 |
| Карагандинская | 818,0 | 1 156,9 | 1 248,2 | 1 386,1 | 1 482,8 | 1 599,0 |
| Мангистауская | - | - | - | - | - | 314,5 |
| Южно-Казахстанская | 953,1 | 1 193,3 | 1 422,8 | 1 739,0 | 1 909,8 | 1 956,3 |
| Восточно-Казахстанская | 2 113,8 | 2 326,9 | 2 374,0 | 2 284,0 | 2 640,3 | 2 840,1 |

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

По итогам 2014 г. прирост производства клинкеров цементных наблюдается в Жамбылской и Карагандинских областях на 23% и 14% соответственно. При этом, в Южно-Казахстанской и Восточно-Казахстанской областях производство цемента за год снизилось на 3% (на 50 и 67 тыс. тонн).

Рост объемов производства портландцемента в 2014 г. отмечен в Жамбылской области на 22%, Карагандинской и Восточно-Казахстанской области (по 8%), а также в Южно-Казахстанской области на 2%.

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

В структуре республиканского производства цемента по итогам 2014 г. наибольший удельный вес приходится на Восточно-Казахстанскую область – 37% всего выпуска цемента различных модификаций. В 2014 г. предприятиями Восточно-Казахстанской области было выпущено 5 130 тонн цемента.

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

Кроме того, порядка 24% всего казахстанского производства цемента приходится на Южно-Казахстанскую область. Более 21% объем цемента приходится на Карагандинскую область, порядка 16% составляет доля Жамбылской области. Небольшие объемы продукции в 2014 г. выпущено в Мангистауской и Алматинской областях.

### ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

Производственная мощность промышленного предприятия – это максимально возможный выпуск продукции за год, который определяется с учетом полного использования установленного режима работы производственного оборудования и производственных площадей.

Среднегодовая производственная мощность, действовавшая в отчетном году - определяется путем прибавления к мощности на начало года среднегодового увеличения мощности и вычитания среднегодового ее уменьшения, с учетом количества месяцев действия мощности до конца года.

Использование среднегодовой производственной мощности - отношение фактического выпуска продукции на специализированных мощностях к среднегодовой мощности, действующей в отчетном году.

**Баланс производственных мощностей на промышленных предприятиях по производству цемента и портландцемента за 2014 год в разрезе регионов РК (на специализированных мощностях)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **Мощность наначало года** | **Мощностьна конец года** | **Среднегодоваямощность, действовавшаяв отчетномгоду** | **Выпускпродукции или количество переработанногосырья** | **Использованиесреднегодовоймощности в отчетном году, в %** |
| **Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и цементы гидравлические аналогичные, тыс. тонн** |
| Республика Казахстан |  12 183,0 |  13 083,0 |  12 593,3 |  8 072,9 |  64,1 |
| Алматинская |  240,0 |  240,0 |  240,0 | - | - |
| Жамбылская |  2 060,0 |  2 060,0 |  2 060,0 |  1 200,0 |  58,3 |
| Карагандинская |  3 798,0 |  3 898,0 |  3 808,0 |  1 599,0 |  42,0 |
| Мангистауская | - |  800,0 |  400,3 |  400,1 |  100,0 |
| ЮКО |  2 650,0 |  2 650,0 |  2 650,0 |  1 943,0 |  73,3 |
| СКО |  25,0 |  25,0 |  25,0 | - | - |
| ВКО |  3 410,0 |  3 410,0 |  3 410,0 |  2 930,8 |  85,9 |
| **Портландцемент (кроме белого), тыс. тонн** |
| Республика Казахстан |  11 943,0 |  12 843,0 |  12 353,3 |  8 072,9 |  65,4 |
| Жамбылская |  2 060,0 |  2 060,0 |  2 060,0 |  1 200,0 |  58,3 |
| Карагандинская |  3 798,0 |  3 898,0 |  3 808,0 |  1 599,0 |  42,0 |
| Мангистауская | - |  800,0 |  400,3 |  400,1 |  100,0 |
| ЮКО |  2 650,0 |  2 650,0 |  2 650,0 |  1 943,0 |  73,3 |
| СКО |  25,0 |  25,0 |  25,0 | - | - |
| ВКО |  3 410,0 |  3 410,0 |  3 410,0 |  2 930,8 |  85,9 |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

В 2014 году средний уровень использования среднегодовой мощности составил в производстве:

* цемента и портландцемента – 64,1%;
* портландцемента кроме белого – 65,4%.

### ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

По данным таможенной статистики экспорт цемента всех модификаций (код ТН ВЭД – 2523) за период 2009-2014 гг. увеличился в 16,5 раза с 33 тыс. тонн. По итогам 2014 г. экспорт цемента из Казахстана составил 545 тыс. тонн. В денежном эквиваленте экспорт цемента отмечен на уровне 39,5 млн. долл.

За счет наращивания отечественного производства в 2014 г. рост объемов экспортных поставок из республики увеличился в 2,6 раза или на 332 тыс. тонн.

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

Основной объем цемента, экспортируемого из Казахстана, приходится на портландцемент. В 2014 году объем экспорта портландцемента составил 454 тыс. тонн или 83% от всего экспорта цемента. В денежном выражении экспорт цемента зафиксирован на уровне 35,6 млн. долларов.

За период 2009 - 2014 гг. экспорт портландцемента из республики увеличился в 35 раз или на 441 тыс. тонн. В среднем за последние шесть лет экспорт портландцемента составил 221 тыс. тонн.

За 2014 г. объем экспортных поставок портландцемента вырос в 2,2 раза или на 243 тыс. тонн.

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В страновой структуре казахстанского экспорта портландцемента по итогам 2014 г. наибольший удельный вес в торговле приходится на Россию, куба было отгружено порядка 48% всего объема поставок из республики. В январе - декабре 2014 г. предприятия Казахстана экспортировали цемент в объеме 219,6 тыс. тонн на сумму 35,6 млн. долларов.

Более 33% экспорта отечественного портландцемента приходится на Таджикистан, который закупил у Казахстана продукцию в объеме 151,6 тыс. тонн на 13,1 млн. долларов.

Кроме того, порядка 12% экспорта цемента приходится на Узбекистан, 7% составляет экспорт в Киргизию.

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

Необходимо отметить, что Таджикистан по отчетного 2014 г. являлся крупнейшей страной-потребителем казахстанского цемента. Так, за период 2009-2014 гг. среднегодовой объем экспорта портландцемента из Казахстана в Таджикистан составляет 128 тыс. тонн в год (за 2010-2014 гг. – 152 тыс. тонн), в то же время среднегодовой экспорт продукции в Россию за последние шесть лет отмечен на уровне 60,7 тыс. тонн.

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

Экспорт цементных клинкеров из Казахстана до последнего времени был незначительным. Однако, в результате перенасыщения внутреннего рынка в 2014 г. объем поставок клинкера из республики составил рекордные 90,1 тыс. тонн.

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

Основным зарубежным рынком сбыта для казахстанских производителей цементных клинкеров является Россия. По итогам 2014 г. отечественные предприятия экспортировали в Россию 89,5 тыс. тонн клинкера на сумму 3,6 млн. долларов, что составляет более 99% всего экспорта продукции из республики за год.

**Импорт цемента в Казахстан**

По данным таможенной статистики объем импорта цемента в Казахстан в 2014 г. составил 1 166 тыс. тонн на сумму 103,6 млн. долларов. В сопоставлении с уровнем ввоза в страну цемента по итогам 2014 г. импорт снизился на 35%.

За период 2009-2014 гг. среднегодовой импорт цементной продукции в республику составил 1 236 тыс. тонн. или на 628 тыс. тонн.

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

Основным поставщиком цемента на казахстанский рынок является Российская Федерация. В 2014 г. из России в республику импортировано 881.1 тыс. тонн, что составляет 75% потребляемого импорта продукции.

Вторым крупнейшим поставщиком цементной продукции в Казахстан является Иран с объемом поставок в 241 тыс. тонн и долей в импорте в 21%. Из Узбекистана импортировано порядка 40 тыс. тонн, что составляет 3%. Импорт цемента с прочих стран незначителен и в совокупности не превышает 1%.

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

За 2014 г. поставки цемента из России в Казахстан снизились на 23% или на 267 тыс. тонн. За последние шесть лет среднегодовой импорт цемента из соседней страны составил 786 тыс. тонн.

В свою очередь объем импорта цемента из Ирана в 2014 г. снизился на 26%. За период 2009 - 2014 гг. среднегодовой импорт цемента из Ирана составил 129 тыс. тонн. При этом, за последние шесть лет поставки продукции в Казахстан увеличились в 34 раза или на 234 тыс. тонн.

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В разрезе товарных групп 89% импорта цемента приходится на портландцемент. В 2014 г. в Казахстан было импортировано портландцемента в объеме 1 036 тыс. тонн. Более 73% или 761 тыс. тонн портландцемента ввезено в республику из России. Импорт портландцемента иранского производства составил по итогам года 232 тыс. тонн или 22% всего импорта продукции в страну.

**Импорт цемента в Казахстан в разрезе товарных групп, тыс. тонн**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Клинкеры | 14 |  | 6 | 16 | 23 | 14 |
| Белый цемент | 8,9 | 16,2 | 19,0 | 21,9 | 19,2 | 12,7 |
| Портландцемент | 1 236 | 858 | 987 | 1 200 | 1 733 | 1 036 |
| Глиноземистый цемент | 1,0 | 0,9 | 13,1 | 2,9 | 5,2 | 14,9 |
| Гидравлические цементы (в т.ч. цемент суперсульфатный) | 6,0 | 17,8 | 17,8 | 11,5 | 13,9 | 87,7 |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

По итогам 2014 г. возрос импорт гидравлических цементов с 13,9 тыс. до 87,7 тыс. тонн. Прочая цементная продукция ввозится в Казахстан в незначительных объемах – в отчетном году импорт клинкера, белого цемента и глиноземистого цемента составил порядка 14 тыс. тонн по каждой товарной номенклатуре.

### РАЗМЕР РЫНКА

В последние три года потребление цемента в Казахстане значительно возросло. По итогам 2014 г. емкость внутреннего рынка цемента составила 14 580 тыс. тонн, увеличившись за год на 1%. При этом, в сопоставлении с уровнем 2009 г. в настоящее время потребления продукции выросло в 2,1 раза или на 7 654 тыс. тонн.

**Потребление цемента в Казахстане, тыс. тонн**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Производство | 5 694 | 6 683 | 7 645 | 10 823 | 12 823 | 13 960 |
| Экспорт | 32,9 | 191,3 | 244,4 | 216,1 | 212,7 | 545,5 |
| Импорт | 1 266 | 893 | 1 042 | 1 252 | 1 794 | 1 166 |
| Размер рынка | **6 927** | **7 384** | **8 443** | **11 859** | **14 405** | **14 580** |

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК, United Nations Commodity Trade Statistics Database*

### ОБЗОР ЦЕН

По данным информационной базы данных «United Nations Commodity Trade Statistics Database» по итогам 2014 года средние импортные цены на портландцемент российского производства в Казахстане составил 90 долларов за тонну, производства Ирана – 61 доллар за тонну.

Импортные цены на российский глиноземистый цемент за 2014 г. составили в среднем 116 долларов за тонну, стоимость гидравлических цементов (в том числе цемента суперсульфатного) отмечена на уровне 103 долларов за тонну.

Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК средняя стоимость цемента на казахстанском рынке в апреле 2015 г. составила 14 480 тенге за тонну, снизившись с начала года на 7,2%.

Необходимо отметить, что стоимость продукции казахстанских производителей в настоящее время на 8% или на 1 119 тенге выше российского цемента. При этом, в сопоставлении с уровнем марта месяца цены на казахстанский цемент снизились на 3%, на российскую продукцию в свою очередь цены возросли на 2,4%.

**Цены на цемент в Казахстане в апреле 2015 года**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   | Цена за тонну, тенге | Индекс цен апреля 2015г., % |
| апрель2015г. | март2015г. | декабрь 2014г. | к марту 2015г. | к декабрю 2014г. |
| Средняя на рынке |  14 480 |  14 530 |  15 600 |  99,7 |  92,8 |
| Цена на казахстанский цемент |  15 050 |  15 521 |  16 094 |  97,0 |  93,5 |
| Цена на российский цемент |  13 931 |  13 603 |  15 121 |  102,4 |  92,1 |

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

### ПОРТФОЛИО ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА

### На рынке цементной продукции Казахстана присутствует ряд крупных действующих производителей по состоянию на 2015 год.

|  |  |
| --- | --- |
| Основные производители цемента в Республике Казахстан | Виды производимой продукции |
| АО "Карцемент" (АО "Central Asia Cement", бывшее ОАО "Карагандацемент") | Портландцемент М400 Д20 (россыпью) Портландцемент М400 Д20 (тарированный) Сульфатостойкий шлакопортландцемент М400 (россыпью) Шлакопортландцемент М400 Портландцемент М400 Д0  |
| АО "Бухтарминская Цементная Компания" (бывшее ОАО "Восток-Цемент"), ВКО | Портландцемент ПЦ400-Д20, ПЦ 500-Д0, ПЦ400-Д0, ПЦ500-Д0-H, ПЦ600-Д0, ТЦА Сульфатостойкий портландцемент ЦЕМ I, II Портландцемент для гидравлических сооружений ПЦГ400-Д0 Композиционный портландцемент ЦЕМ V |
| АО "Каспий Цемент", ЗКО | Портландцемент ПЦ400-Д20, ПЦ 500-Д0, ПЦ400-Д0, ПЦ500-Д0-H, ПЦ600-Д0, ТЦА Сульфатостойкий портландцемент ЦЕМ I, II Портландцемент для гидравлических сооружений ПЦГ400-Д0 Композиционный портландцемент ЦЕМ V |
| ТОО "SAS-Tobe technologies", ЮКО | Портландцемент бездобавочный ПЦ 500-Д0 Портландцемент с минеральными добавками ПЦ 400-Д20 Портландцемент сульфатостойкий с минеральными добавками ССПЦ 400-Д20 Шлакопортландцемент ШПЦ 300 Шлакопортландцемент ШПЦ 400 Шлакопортландцемент сульфатостойкий ССШПЦ 400-Д80 |
| TOО "Цементный завод Семей", ВКО | Портландцемент бездобавочный ПЦ 400-Д0, ПЦ 500-Д0 Портландцемент с минеральными добавками ПЦ 400-Д20 |
| ТОО "Казахцемент", ВКО | Портландцемент ПЦ 400 Д20, ПЦ 500 ДО Сульфатостойкий портландцемент ССПЦ 400 Д0 Шлакопортландцемент с минеральными добавками ШПЦ 400 Д20 |
| АО "Шымкентцемент", ЮКО | Портландцемент бездобавочный ПЦ 500-Д0 Портландцемент с минеральными добавками ПЦ 400-Д10 Портландцемент с минеральными добавками ПЦ 400-Д20 Портландцемент сульфатостойкий бездобавочный ССПЦ 400-Д0 Шлакопортландцемент сульфатостойкий ССШПЦ 400-Д80 |
| ТОО Стандарт Цемент, ЮКО, Шымкент | ПЦ 400 Д20 ПЦ 400 Д0 ПЦ 400 Д0-Н ПЦ 500Д0 |

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

В зависимости от рода деятельности, в каждой компании существует своя особая система дистрибуции. Но все же есть общие критерии, которые организация всегда должна учитывать при построении каналов сбыта.

К основным критериям можно отнести:

* поиск дистрибуторов. Предполагает поиск оптовых или розничных продавцов, которые будут реализовать товар производителя, и заключение с ними договоренностей на поставку и реализацию товара;
* построение системы логистики. Предполагает формирование места хранения товарных запасов, а также способа и сроков доставки товаров для дистрибуторов;
* подбор персонала. Наем на работу экспедиторов, специалистов по логистике, торговых представителей и других сотрудников, без которых система дистрибуции не сможет работать;
* построение системы маркетинга в розничных сетях. Для эффективного продвижения товаров в рознице необходимо создать рекламную продукцию, способствующую продвижению товара в розничных сетях, а также наладить систему мерчандайзинга.

Для того чтобы в настоящее время выстроить эффективную, работающую систему дистрибуции в любой отрасли рынка, в первую очередь нужно учитывать массу определяющих факторов, как то: период жизненного цикла компании, бренда, продукта, существующее положение дел с дистрибуцией и т.д. Не следует забывать и о соизмеримости амбиций компании, производящей продукт, и этапа развития самого продукта. Кроме того, важно понимать, что нельзя применить действенную модель системы дистрибуции крупной, развитой компании к компании с «молодым» брендом.

Принимая во внимание различие этапов развития компании и бренда, разнятся и факторы оптимизации отношений компании с дистрибуторами. На начальной фазе развития в тандеме «компания-дистрибутор» важно минимизировать отсрочку платежей, чтобы ускорить возврат и оборот денежных средств. Кроме того, для всех важно оптимизировать условия оплаты, взаиморасчетов и ценовые условия.

Каналы продвижения товара могут быть трех видов: прямые, косвенные и смешанные.

Прямые каналы связаны с перемещением товаров и услуг без участия посреднических организация, когда продвижение товаров создается на основе прямых хозяйственных взаимоотношений с потребителями по схеме: производитель - конечный потребитель. Конечный потребитель - тот, кто использует продукцию для удовлетворения своих потребностей. Этот вариант используется в случае, когда производитель не желает отдавать часть прибыли посредникам, когда спрос на товар высокий, товар высокодоходный.

Однако данный вариант имеет ограниченные возможности во времени, пространстве и деньгах, что обусловлено тем, что производитель продукции заинтересован в поставке транзитных количеств товара, исходя из объема его загрузки в транспортное средство (вагон). Существует даже понятие «транзитная норма». Кроме того, производитель будет изготавливать продукцию и переналаживать оборудование только из экономической целесообразности, т.е. на основе формирования достаточно большой партии заказа - заказной норме.

Косвенные каналы связаны с перемещением товаров и услуг сначала от изготовителя к незнакомому участнику - посреднику, а затем от него - к потребителю. Такие каналы обычно привлекают предприятия и фирмы, которые с целью увеличения своих рынков и объемов сбыта, согласны отказаться от многих сбытовых функций и расходов, и соответственно, от определенной доли контроля над сбытом, а также готовы несколько ослабить контакты с потребителями.

В этом случае производитель лишается части прибыли в пользу посредника. Здесь опять существует несколько вариантов. Несмотря на то, что при наличии посредников производитель теряет часть прибыли, их использование объясняется в основном непревзойденной эффективностью в обеспечении широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков. Благодаря своим контактам, опыту, специализации и размаху деятельности посредники предлагают фирме больше того, что она обычно может сделать в одиночку. Так, например, работа нескольких производителей через одного дистрибьютора, который устанавливает контакты с несколькими производителями, способствует значительной экономии времени, денег, а также сокращает объем работы.

Смешанные каналы объединяют черты первых двух каналов продвижения товаров. Естественно, изготовитель заинтересован сбывать свою продукцию непосредственно потребителям при наличии собственных региональных складов и торговых точек. Но прежде чем прибегнуть к прямому маркетингу (прямой сбыт), менеджеры изготовителя должны убедиться в том, что продукция предприятия может быть полностью реализована.

В случаях, когда содержание промежуточных складов обходится изготовителю достаточно дорого за счет эксплуатации дорогостоящего оборудования, это вызывает необходимость перехода к прямому маркетингу. Тем не менее, сбытовые промежуточные склады изготовителей играют важную роль в системе товародвижения. При этом изготовители с помощью прямых контактов с потребителями через свой сбытовой персонал могут проводить более концентрированные и своевременные мероприятия для продвижения своей продукции.

Для каждого канала продвижения товара существуют свои сильные и слабые стороны, которые необходимо учитывать в зависимости от финансового состояния компании.

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

На развитие рынка цемента в Казахстане влияют прежде всего следующие факторы:

* соотношение объемов строительства к объемам производства цемента,
* дефицит/профицит продукции на рынке,
* объемы импорта и экспорта продукции в стране.

В настоящее время в Казахстане получает свое широкое распространение новая технология получения цемента сухим методом, которая в сравнении с мокрым способом является менее затратным. Согласно данным исследования, проведенного компанией Ernst & Young доля производства цемента мокрым способом, на сегодняшний день, составляет порядка 40%. При этом, результаты опроса показывают, что российские мощности на основе мокрого способа загружены значительно больше, чем предприятия использующие сухой способ, что подтверждает тот факт, что сухой способ остается новым методом производства с высоким потенциалом.

Растущий спрос на цемент в Казахстане в 2000-х годах привел к росту цен и импорта (до 3,5 млн тонн) в 2007 году, а также к увеличению объема инвестиций в отрасль. В период с 2007 по 2008 год было объявлено о намерениях и начале строительства 10 крупных производственных предприятий мощностью 1 млн тонн и более в год.

Результатом первой волны строительства стало увеличение совокупной проектной мощности казахстанских предприятий до 13 млн тонн к 2012 году. С учетом ввода предприятий второй очереди (с небольшой долей вероятности) к 2016 году данный показатель может достичь 18 млн тонн. Важную роль в этом сыграла Программа по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов в Республике Казахстан на 2010-2014 годы.

По итогам 2014 г. производство цемента в республике составило 13 960 тыс. тонн, что выше уровня выпуска за 2009 г. в 2,5 раза.

При этом производство клинкеров цементных за последние шесть лет увеличилось в 3,4 раза или на 4 211 тыс. тонн, выпуск портландцемента вырос в 2 раза на 4 055 тыс. тонн.

В региональном разрезе за период 2009-2014 гг. наибольший рост производства клинкеров цементных приходится на Южно-Казахстанскую область.

В производстве портландцемента наибольший рост за 2009-2014 гг. отмечен в Жамбылской области.

За счет наращивания отечественного производства в 2014 г. рост объемов экспортных поставок из республики увеличился в 2,6 раза или на 332 тыс. тонн.

Основной объем цемента, экспортируемого из Казахстана, приходится на портландцемент. В 2014 году объем экспорта портландцемента составил 454 тыс. тонн или 83% от всего экспорта цемента. В денежном выражении экспорт цемента зафиксирован на уровне 35,6 млн. долларов.

За период 2009 - 2014 гг. экспорт портландцемента из республики увеличился в 35 раз или на 441 тыс. тонн. В среднем за последние шесть лет экспорт портландцемента составил 221 тыс. тонн.

Развитие экономической интеграции между государствами - членами ТС и ЕЭП способствует усилению кооперационных связей между предприятиями промышленности строительных материалов данных стран, а также влияет на структуру спроса на материалы. Перспективным направлением сотрудничества государств - членов ТС и ЕЭП является выработка единых современных стандартов на используемые в строительстве материалы.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан
2. Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан
3. АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST»
4. АО «Казахстанский институт развития индустрии»
5. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, протокол № 37 от 27 августа 2014 года, с учетом внесенных изменений (протоколы № 48 от 4 ноября 2014 года и№ 50 от 14 ноября 2014 года), одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан
6. United Nations Commodity Trade Statistics Database

Данное маркетинговое исследование было подготовлен исключительно в целях информации. Содержащаяся в настоящем маркетинговом исследовании информация была получена из источников, которые, по мнению Исполнителя, являются надежными, однако не гарантирует точности и полноты информации для любых целей. Информация, представленная в данном отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по инвестициям. Все мнения и оценки, содержащиеся в настоящем материале, отражают мнение авторов, полученных на основании анализа источников на день публикации и подлежат изменению без предупреждения. Исполнитель не несет ответственность за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в настоящем отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем маркетинговом исследовании, получена из открытых источников (т.е. не является коммерческой тайной), либо предоставлена упомянутыми в отчете компаниями и государственными учреждениями. Дополнительная информация предоставляется по запросу. Данное маркетинговое исследование или любая его часть может распространяться и тиражироваться любыми способами только при обязательной ссылки на Исполнителя.

**ТОО «……»**

ул. О 1, район Есил, 010000, Астана, Республика Казахстан

Телефон: +7 (7172) .. .. .. Факс: +7 (7172) .. .. ..

Email: i@.kz http:// www.b.kz