

УДК 339.1:001.895(045)

# ИННОВАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ НЕТОРГУЕМЫХ ТОВАРОВ КАК МЕХАНИЗМ РОСТА ЭКОНОМИКИ

**Гнутов В.А.,**

студент, Финансовый университет  
vadimgnutov@gmail.com

**Аннотация.** В работе обсуждается альтернативный вариант ускорения роста экономики за счет расширения государственного спроса на сектор неторгуемых товаров, в частности на строительство с использованием инновационных строительных материалов. Предложена модификация модели торгуемые/неторгуемые товары в условиях осуществления инноваций. Сделан вывод, что в случае инновационного развития сектора неторгуемых товаров исчезают традиционные недостатки его стимулирования в целях ускорения роста национальной экономики. Проанализирован инновационный опыт в производстве неторгуемых товаров: производстве газобетона и алюминиевых пудр / паст в строительстве, в том числе кейсы двух быстрорастущих фирм в упомянутой отрасли.

**Ключевые слова:** экономический рост; торгуемые/неторгуемые товары; строительство; газобетон.

## INNOVATIONS IN PRODUCTION OF NON-TRADABLE GOODS AS A MECHANISM OF THE ECONOMY GROWTH

**Gnutov V.A.,**

Financial University  
vadimgnutov@gmail.com

**Abstract.** This scientific work deals with alternative way of the economy growth through expansion of the government demand on the sector of non-tradable goods, particularly on a construction using innovative construction materials. Offered a modification of a tradable/non-tradable model in terms of innovations. It is concluded, that in case of the innovative development of the sector of non-tradable goods disappeared traditional shortcomings of his incentives in order to accelerate the growth of the national economy. Analyzed the real innovation experience in the production of non-tradable goods: production of aerated concrete and aluminum powders / pastes in the construction, including the cases of the two fastest growing companies in the sector.

**Keywords:** economic growth; traded/non-traded goods; construction; aerocrete.

### Неторгуемый сектор и задачи экономического роста

Современная Россия остро нуждается в росте экономики. Индекс физического объема ВВП в 2015 г. по сравнению с 2014 г. упал на 4,4%. В более длительной перспективе с 2012 по

2015 г. совокупный среднегодовой темп роста составил –2%. В 2015 г. рост показывали только сельскохозяйственная отрасль – 3,5%, добыча полезных ископаемых – 1,1% и деятельность домашних хозяйств – 1,4%, все остальные отрасли сокращали выпуск [1]. Предварительные итоги

Научный руководитель: **Юданов А.Ю.**, доктор экономических наук, профессор Департамента экономической теории.

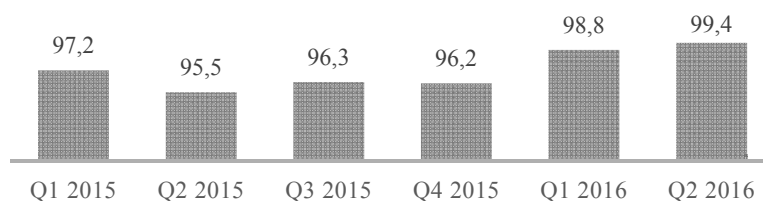


Рис. 1. Индексы физического объема ВВП (в процентах к соответствующему кварталу предыдущего года)

Источник: Росстат, официальный сайт. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/kv/tab8.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/kv/tab8.htm) (дата обращения: 21.11.2016).

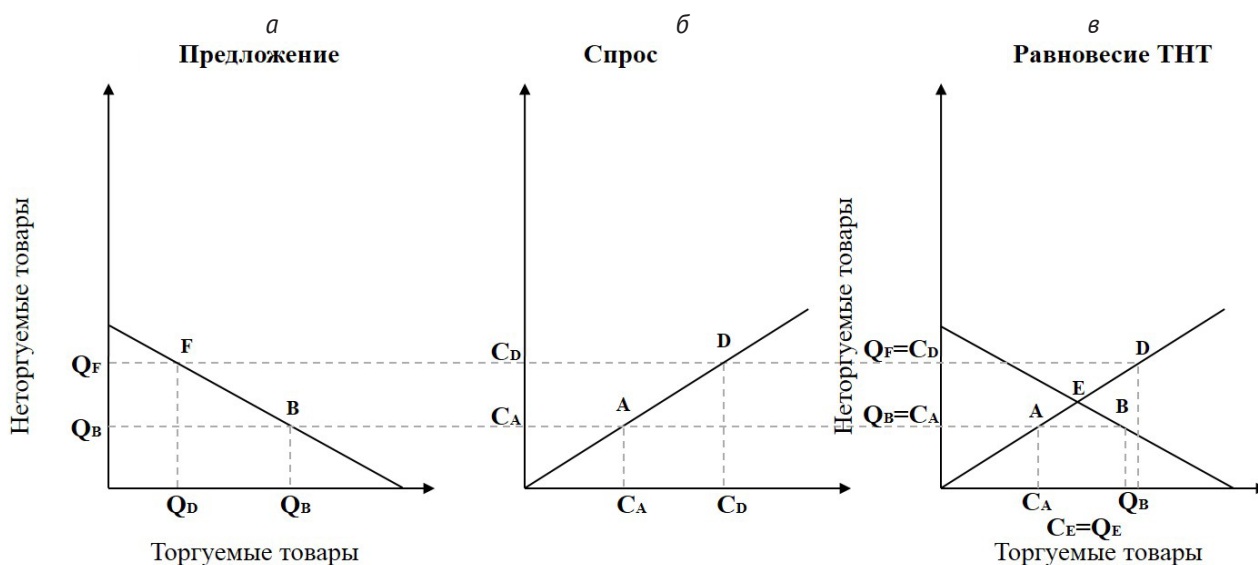


Рис. 2. Модель торгуемых/неторгуемых товаров

Источник: [3, с. 147].

2016 г. и прогнозы на 2017 г. также демонстрируют показатели, близкие к стагнационным (рис. 1). Между тем, даже пока еще не восстановленный умеренный рост в 2–3%, чаще всего упоминаемый в прогнозах на ближайшие годы, не решает основные проблемы страны. Цели выхода страны на уровень экономически развитых государств достижимы лишь при более динамичном развитии экономики.

Одним из классических, восходящих еще к Дж. М. Кейнсу [2] путей решения проблемы роста является государственная политика расширения спроса. Однако, как известно, стимулирование внутреннего спроса может повлечь за собой расширение импорта, что особенно вероятно именно в России в силу прекращения в последние десятилетия производства в стране многих товаров и/или их недостаточной конкурентоспособности по сравнению с иностранными. В предельном случае расширение агрегированного спроса может вообще идти без роста внутреннего производства,

а государственные ресурсы фактически будут поддерживать лишь иностранных производителей. Именно поэтому наиболее благоприятным вариантом решения кажется расширение спроса не на все, а преимущественно на так называемые неторгуемые товары.

Термином «неторгуемые товары» обычно называют товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены, и не перемещаются между странами [3, с. 20]. В силу этого можно ожидать, что повышение спроса на неторгуемые товары вызовет рост производства именно внутри страны.

Исторический опыт вывода стран из кризиса, например во времена Великой депрессии 1929–1933 гг., говорит в пользу такого решения, ведь одним из важных рычагов госвмешательства были инвестиции со стороны государства в строительный сектор страны, в частности в строительство автодорог. А строительство, равно как и производство большинства стройматериалов, в силу

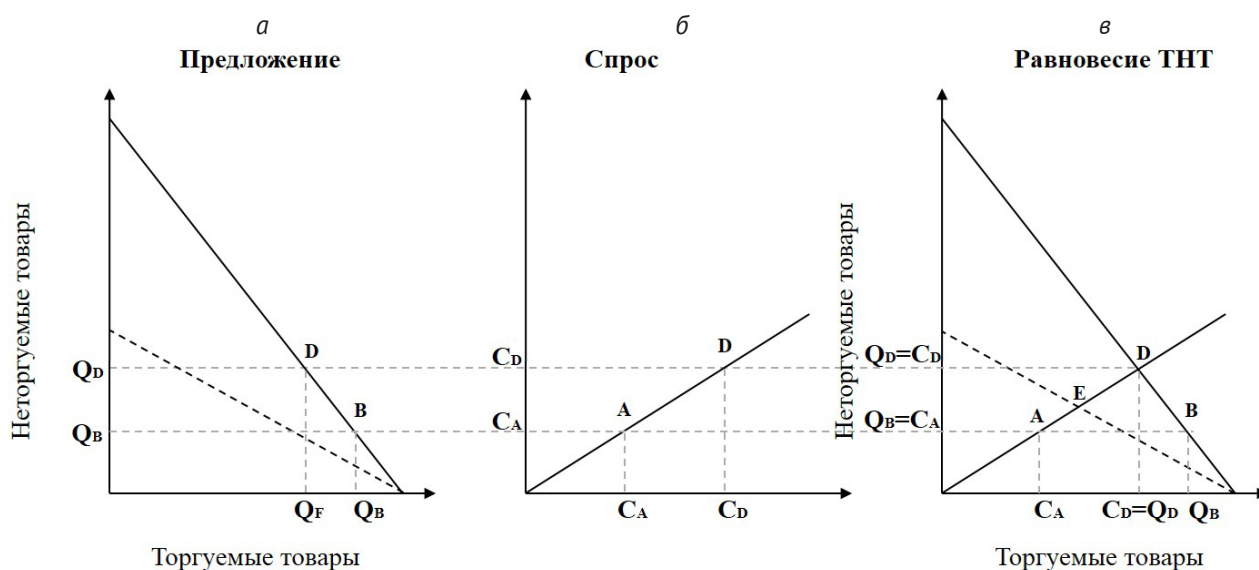


Рис. 3. Модифицированная модель торгуемых/неторгуемых товаров с учетом инновации в производстве неторгуемых товаров

Источник: составлено автором.

физической невозможности или экономической нецелесообразности перевозок на дальние расстояния могут служить примером неторгуемых отраслей.

Теория, однако, указывает и на негативные стороны описываемого способа стимулирования экономического роста. Неторгуемые товары не могут быть экспортированы или импортированы, поэтому внутреннее потребление этих товаров должно быть равно их производству (рис. 2). При увеличении совокупного спроса до точки D (рис. 2б) производство должно быть в точке F (рис. 2а), так как выполняется равенство производства и потребления неторгуемых товаров ( $Q_{F \text{ неторг}} = C_{D \text{ неторг}}$ ). Однако это вызывает нехватку производства торгуемых товаров ( $Q_{F \text{ торг}} < C_{D \text{ торг}}$ ), которую приходится покрывать импортом [3, с. 147]. Фактически – хоть и через другой механизм – реализуется уже описанная выше опасность государственного стимулирования спроса: государственные расходы ведут к росту производства не национальных, а иностранных производителей.

Нам представляется, что, будучи верной в общем плане, данная модель не учитывает один важнейший фактор – инновации. Благодаря их проведению в производстве неторгуемых товаров происходит сдвиг кривой производственных возможностей. Конкретнее, при том же производственном потенциале станет возможным изготовить

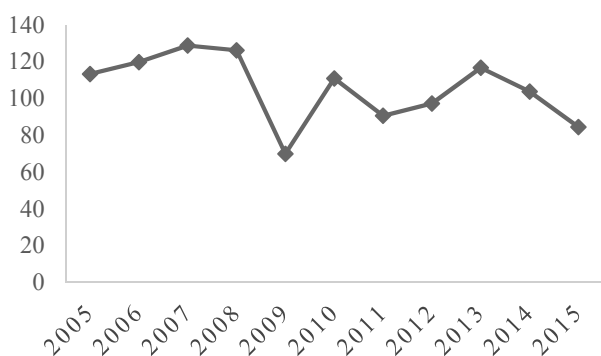
больше неторгуемых товаров. В терминах модели торгуемых/неторгуемых товаров это равносильно сдвигу (изменению угла) кривой предложения в направлении роста выпуска неторгуемых товаров (т.е. рис. 2в преобразуется в рис. 3в). Легко видеть, что при этих обстоятельствах в точке D более не нарушается равновесие и в производстве торгуемых товаров ( $Q_{D \text{ торг}} = C_{D \text{ торг}}$ ), а значит, не возникает необходимости в импорте последних.

Новые технологические решения способствуют уменьшению затрат ресурсов, оптимизируют производство и являются важнейшим фактором роста эффективности как отрасли, так и экономики в целом. Рассмотрим это на примере инноваций в строительстве.

### Может ли строительство быть локомотивом роста российской экономики?

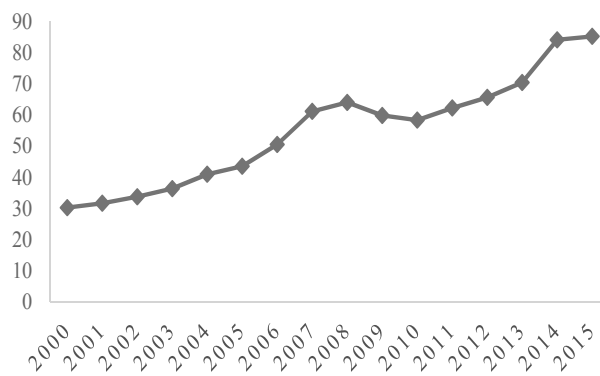
Сегодня строительная отрасль России переживает не самые лучшие времена. По данным Росстата, на 2015 г. по сравнению с 2014 г. валовая добавленная стоимость в строительном секторе снизилась на 4,6%. Инвестиции в строительство и объем выполненных работ, по сравнению с 2014 г., упали на 4%, а инвестиционная динамика за 10 лет, в общем, отрицательная (-3%) (рис. 4).

Единственным драйвером, который сохраняет рост в строительной отрасли, является жилищное строительство. С 2000 г. темпы ввода в действие



**Рис. 4. Динамика инвестиций в основной капитал в РФ в строительство (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)**

Источник: Росстат, официальный сайт. URL: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/invest/Din-invOKVED.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Din-invOKVED.xls) (дата обращения: 21.11.2016).



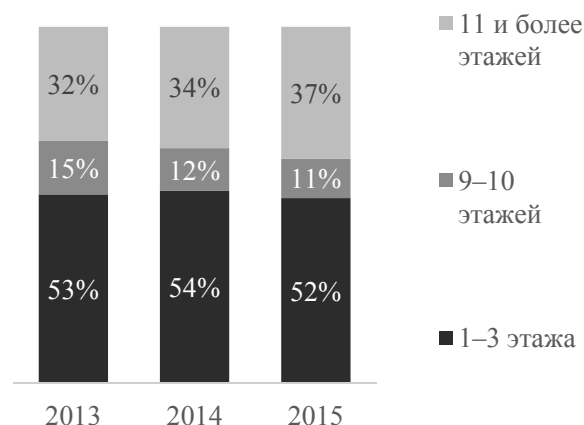
**Рис. 5. Ввод в действие жилых домов в Российской Федерации (млн кв. м общей площади)**

Источник: Росстат, официальный сайт. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#) (дата обращения: 21.11.2016).

жилых зданий растут. Совокупный среднегодовой темп роста составил +7%. Серьезный спад произошел с конца 2008 г. до 2010 г. на фоне кризиса и общего падения рынка. В связи с этим ввод жилых зданий упал на 9%. Однако с 2010 г. темпы ввода жилья возросли и к 2015 г. по сравнению с 2010 г. увеличились на 46% (рис. 5).

Площадь вводимого жилья заметно растет, однако этого все равно недостаточно, чтобы преодолеть жилищный кризис, унаследованный Россией еще с советских времен.

Общая площадь жилых помещений, приходящая в среднем на одного жителя, на конец 2015 г. составила 24,4 кв. м [4]. Это в полтора раза выше, чем в позднесоветский период и втрое ниже уровня США (в США — 70 кв. м на человека, в Германии и Франции — 39, в Польше — 25 кв. м). Чтобы выйти на известный целевой показатель 35 кв. м на человека, России требуется увеличить объем жилищного фонда в 1,5 раза. К тому же надо принять во внимание необходимость замещения аварийного, ветхого, морально устаревшего и недостаточно благоустроенного жилья. С учетом этого объем необходимого строительства должен составить 1,7–1,8 от размера имеющегося жилищного фонда. Помимо этого, современное жилищное строительство в России совершенно не решает проблему жилья для той части населения, которая не вышла на достаточный уровень благосостояния, — цены на квартиры остаются неприемлемо высокими [5].

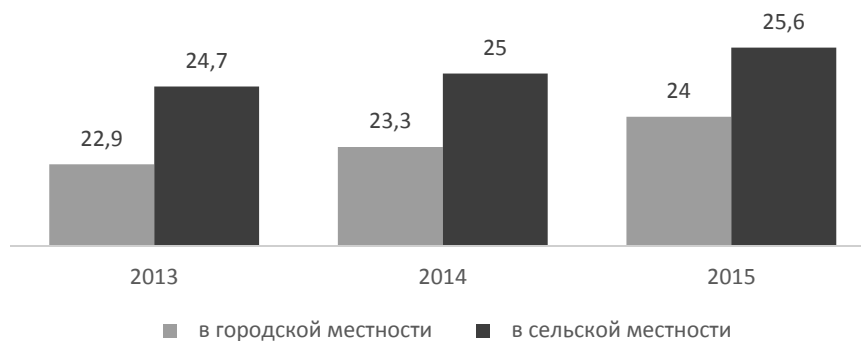


**Рис. 6. Структура ввода жилых зданий по их этажности, млн кв. м, 2013–2015 гг.**

Источник: Росстат, официальный сайт. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#) (дата обращения: 21.11.2016).

Вместе с тем очевидно, что как по значительным натуральным и стоимостным объемам, так и в плане потенциального спроса, способного при благоприятных условиях обеспечить быструю динамику, жилищное строительство потенциально может претендовать на роль одного из основных моторов роста всей экономики.

Если взглянуть на структуру ввода жилья по этажности, то можно выделить 3 основные категории: малоэтажные (1–3 этажа), «классические» многоэтажки (9–10 этажей), современные многоэтажки (11 и более этажей) (рис. 6).



**Рис. 7. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) м<sup>2</sup>**

Источник: Росстат, официальный сайт. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/#) (дата обращения: 21.11.2016).

С 2013 г. доля малоэтажных зданий осталась почти на одном уровне, снизившись только на 1%. Доля «классических» многоэтажек существенно снизилась (на 4%), а количество современных многоэтажек заметно выросло (на 5%). Рост новых многоэтажек связан с развитием больших городов, куда приезжает все больше людей. Общая площадь жилых помещений на одного горожанина с 2013 по 2015 г. увеличилась почти на 5% (рис. 7). Причем новые многоэтажки заменяют старые, «классические».

Малоэтажное строительство является основным, на него стабильно приходится более половины вводимого жилья. Оно является наиболее распространенным в сельской местности и небольших городах. Общая площадь в сельской местности на одного жителя также увеличилась почти на 4%.

Одним из приоритетных направлений выхода из жилищного кризиса является развитие сегмента жилья экономкласса и продвижение передовых энергоэффективных и экологических технологий в его строительство. Данный выход был предложен правительством в рамках программы «Жилище» на 2011–2015 гг. (а теперь и до 2020 г.). Из программы следует, что малоэтажное домостроение по каркасно-щитовой и каркасно-панельной технологиям (с применением инновационных разработок), благодаря низкой стоимости и высоким темпам строительства, способно вывести строительную отрасль и жилищные проблемы из кризиса, предложив рынку недорогое и качественное жилье.

С точки зрения общей идеологии подхода такой метод решения проблемы уже применял-

ся в советское время. В рамках плана типовой застройки было создано огромное количество дешевого социального жилья, которое в народе получило название «хрущевки». Основными материалами для постройки были разные виды легкого бетона. Такой вид бетона являлся более простым в использовании и демонтаже, позволил повисить теплотехнические и акустические характеристики сооружения, а также уменьшить вес возводимой постройки. Существенным аргументом в пользу такого вида стройматериала послужила экономия в строительстве, по некоторым оценкам, до 30%.

В наше время на роль инновационной разновидности легкого бетона в первую очередь претендует ячеистый автоклавный газобетон (далее – АГБ). Это относительно новый материал, который на сегодняшний день является наиболее распространенным, преимущественно, в малоэтажном строительстве, однако также часто используется как стеновой блок в многоэтажках. Характерно, что, несмотря на неблагоприятную общую ситуацию в строительстве, после кризиса 2009 г. наблюдался стремительный рост в производстве АГБ – выпуск увеличился в 2,8 раза (рис. 8).

АГБ, произведенный по новым стандартам, имеет существенные преимущества перед другими видами легкого бетона, кирпичом и даже деревом. Его можно использовать для строительства любых зданий. Он обладает такими свойствами, как звукоизоляция, морозостойкость, пожаробезопасность, а также позволяет повисить теплотехнические характеристики сооружения. По своей

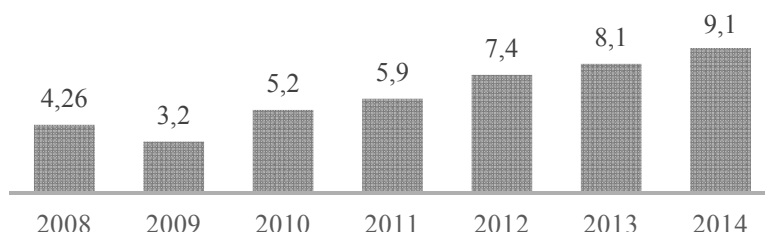


Рис. 8. Объем производства стеновых блоков из ячеистого бетона, млрд условных кирпичей

Источник: Росстат, официальный сайт. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/#) (дата обращения: 21.11.2016).

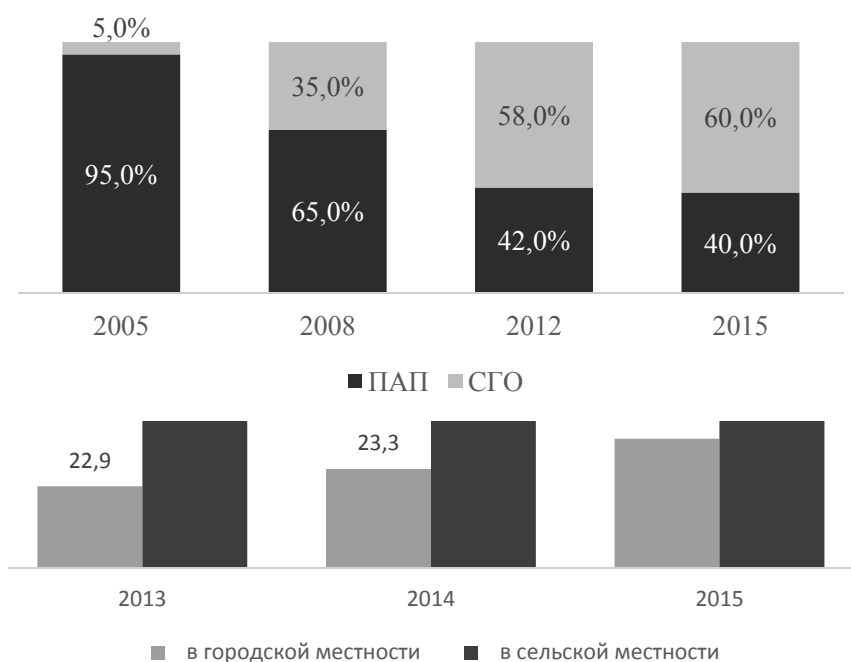


Рис. 9. Применение СГО в производстве газобетона

Источник: Специализированные газообразователи марок «Газобето». URL: <http://nsktek.ru/wp-content/uploads/2011/09/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F-%D0%9D%D0%90%D0%90%D0%93-2015.pdf> (дата обращения: 21.11.2016).

экологичности газобетон уступает лишь дереву, но в отличие от древесины не гниет и не стареет. Строительство с применением газобетона является экономически выгодным, так как, по оценкам некоторых строительных компаний, стандартный блок весом 20 кг может заменить 26 кирпичей, вес которых составляет свыше 100 кг [6].

Своими качествами газобетон в большой степени обязан алюминиевой пудре — одному из основных материалов для производства, наряду с цементом и кварцевым песком. Со временем пудры сменились инновационными пастами, так как старый тип газообразователя ограничивает производственные возможности и является небезопасным при работе. Пудры использовали

вплоть до периода 2003–2005 гг., когда на рынке появилась, алюминиевая паста, или специальный газообразователь (далее — СГО). Толчком к появлению такого продукта послужило появление на рынке иностранного оборудования и иностранных компаний, чьи технологии были далеко впереди отечественных. СГО позволили производителям АГБ, которые хорошо знают особенности сырьевых компонентов, оптимизировать производство, снизить расходы сырья, влиять на качество выпущенного продукта. Применение СГО является более безопасным, так как нет пыли, а алюминиевые пудры сильно пылят, образуя взвесь и аэрозоль.

На сегодняшний день все больше производителей АГБ предпочитают новые газообразователи

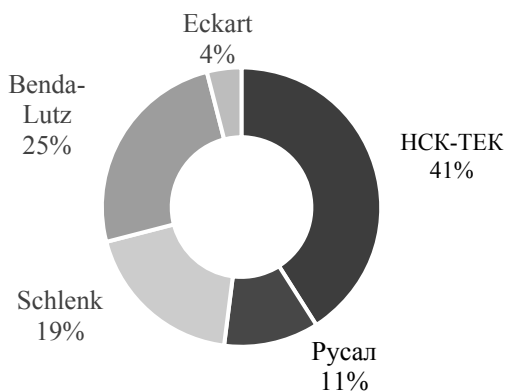


Рис. 10. Основные производители СГО в России и их доли рынка

Источник: Специализированные газообразователи марок «Газобето». URL: <http://nскитеk.ru/wp-content/uploads/2011/09/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F-%D0%9D%D0%90%D0%90%D0%93-2015.pdf> (дата обращения: 21.11.2016).

старым. На 2015 г. потребление СГО составило 60%, а пудр (ПАП) – 40% (рис. 9). Единственным аргументом в пользу ПАП играет низкая цена относительно СГО. Это позволяет некоторым производителям снизить издержки, что повышает их конкурентоспособность, однако идет в ущерб качеству.

В России основными производителями газообразователей и СГО в частности являются Eckart, Schlenk (Германия), ООО «НСК-ТЕК» (Россия), Benda-Lutz (Австрия) и «Русал» (Россия) (рис. 10).

Положительным показателем в отрасли можно считать то, что рост производства стремительно растет, а импорт из-за рубежа практически отсутствует. На рынке ведущую позицию занимает

отечественная фирма ООО «НСК-ТЕК», а доля российских фирм составляет 52%. Одним из слагаемых успеха ООО «НСК-ТЕК» является то, что компания разработала и внедрила свою марку СГО – «Газобетон», которая успешно конкурирует с иностранными марками. Иностранные компании (такие как Schlenk, Benda-Lutz, Eckart) также уже давно перевели свое производство в Россию и с точки зрения российского законодательства могут рассматриваться как национальные производители. Основным фактором такого решения явился рост в производстве АГБ и жилищном строительстве.

Проведя отраслевой анализ, можно подвести некоторые итоги:

- Спрос на жилье в стране не удовлетворен, также необходимо заменить аварийное и ветхое жилье. Поэтому потенциал роста как жилищного строительства, так и строительной отрасли в целом огромен.
- При производстве инновационного материала – газобетона – не потребуется импортировать сырье, так как основное производство компонентов находится в России и, как можно заметить, стремительно развивается.

### Носители инноваций: компании – производители прогрессивных стройматериалов

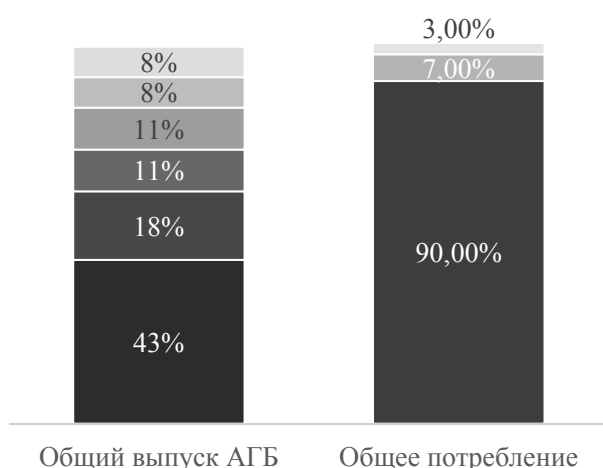
В рамках НИР Департамента экономической теории Финансового университета автором был проведен подробный анализ отрасли производства автоклавного газобетона. Это позволило оценить текущую ситуацию на рынке, определить основных поставщиков оборудования, выделить восемь

Таблица 1

Выпуск АГБ в федеральных округах на 2015 г. (представлены только 73 завода из 89)

	Число заводов	Выпуск АГБ, м <sup>3</sup>
Центральный	25	5 493 650
Приволжский	18	2 294 330
Северо-Западный	9	1 447 743
Южный	6	1 436 473
Уральский	8	998 683
Сибирский	7	977 490

Источник: Производство автоклавного газобетона. Итоги 2015 года. Прогноз на 2016 год. 2015. URL: <http://www.gazobeton.org/wp-content/uploads/2014/12/Analiz-rynka-AGB-za-2015-g-Obshhij-otchet.pdf> (дата обращения: 21.11.2016).



**Рис. 11. Общий выпуск АГБ по стране, учитывая доли 6 основных федеральных округов и общее потребление в России, учитывая долю импорта**

Источник: Производство автоклавного газобетона. Итоги 2015 года. Прогноз на 2016 год. 2015. URL: <http://www.gazobeton.org/wp-content/uploads/2014/12/Analiz-rynka-AGB-za-2015-g-Obshnij-otchet.pdf> (дата обращения: 21.11.2016).

производителей – лидеров рынка газобетона, находящихся в четырех федеральных округах и определить их слагаемые успеха. В ходе анализа были обнаружены две быстрорастущие фирмы или фирмы-газели, которые играют заметную роль в росте экономики. Также в ходе исследования был найден ответ на следующий вопрос: смогут ли производители обеспечить потенциально возросший спрос на их продукцию?

Основное производство АГБ в стране, по данным Национальной ассоциации производителей автоклавного газобетона (далее – НААГ), приходится на Центральный федеральный округ (табл. 1). Это связано с тем, что Центральный федеральный округ является основным потребителем строительных материалов, так как на него приходится наибольшая доля строительства. Общий выпуск по стране, учитывая все регионы, составил 13 024 869 куб. м.

Внутреннее производство газобетона на 2015 г. удовлетворяет 90% спроса на данную продукцию (рис. 11). 7% импорта идет из Белоруссии в приграничные города, 3% ввозится из Польши в Калининградскую область, так как спрос данных областей не может быть покрыт внутренним производством из-за отсутствия производства АГБ в данных регионах.

Основным поставщиком оборудования для производства газобетона является немецкая

компания Wehrhahn, которая заняла 34,1% всего рынка. Отечественное оборудование занимает лишь 18,5%. Совокупные производственные возможности заводов – производителей газобетона на 2015 г. составляют 18 587,5 тыс. м<sup>3</sup> в год [7].

За последние несколько лет на рынке АГБ сформировался основной костяк фирм-производителей. Можно выделить 8 фирм – лидеров рынка по выручке за 2015 г. (рис. 12).

Стоит отметить, что на успех фирмы-производителя в наибольшей степени влияет ее местоположение. Из рис. 13 отчетливо видно, что фирма «ЭКО» наиболее выгодно ведет свой бизнес, так как, имея самые маленькие производственные мощности среди ТОП-8 (285 тыс. м<sup>3</sup> в год), имеет больше прибыли, чем остальные. Основной причиной успеха «ЭКО» является то, что завод находится в Ярославской области и является региональным монополистом рынка, так же как «Главновосибирскстрой», «Теплит» и «ДСК-Грас» в своих регионах.

Также некоторые фирмы, пользуясь своим конкурентным преимуществом в виде собственного производства строительных материалов, выходят на рынок недвижимости в качестве застройщика. Такую политику провела компания «Главновосибирскстрой». (В исследовании представлены фирмы, основной деятельностью которых является производство газобетона. Предоставление строительных услуг – их второстепенный вид деятельности, но не менее важный).

Как уже было сказано, фундаментальной инновацией, которая позволяет влиять на качество газобетона, послужила алюминиевая паста, или СГО. На рынке производителей стоит выделить фирму «Бенда-Лютц Волжский», дочернюю фирму австрийской компании. Фирма быстро заняла большую долю рынка (25%), несмотря на то, что пришла на рынок позже всех, благодаря использованию собственного оборудования и рецептуры материнской компании с известным на рынке мировым брендом. Не менее важным фактором можно считать полную локализацию производства в России и сотрудничество с местными фирмами. Например, большим плюсом являются близость и дешевизна закупки сырья – алюминия. Его производство ведется практически через дорогу от «Бенда-Лютц Волжский» фирмой «Валком-ПМ» (г. Волжский). Стоит отметить, что «Валком-ПМ»





Рис. 12. Топ-8 компаний по производству газобетона на 2015 г. по выручке от продажи, млн RUB

Источник: данные системы Спарк, исследование автора.

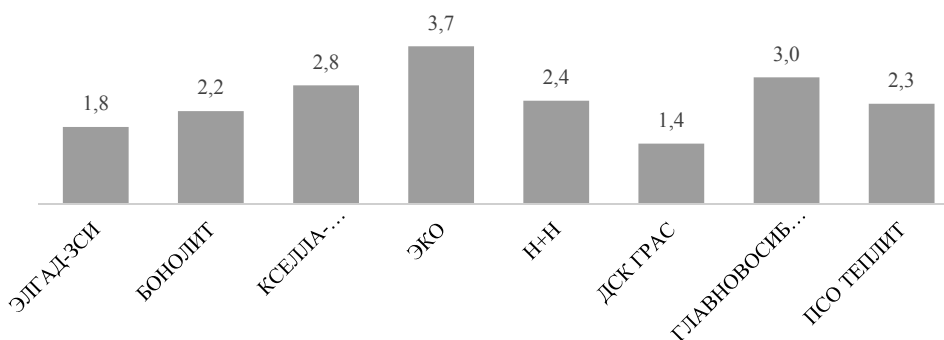


Рис. 13. Отношение выручки за 2015 год от продажи и общей установленной мощностью заводов

Источник: данные системы Спарк, исследование автора.

является одним из соучредителей «Бенда-Лютц» (владеют 10% в УК «Бенда-Лютц Волжский»). Совокупность перечисленных факторов привела к превращению «Бенда-Лютц Волжский» в быстрорастущую фирму (или фирму-газель по международной терминологии).

К российским фирмам-газелям причисляются компании, которые показывают рост выручки на 20% и выше в каждом году на протяжении не менее 5 лет подряд. Такие фирмы, демонстрирующие долговременный и быстрый рост, оказывают сильное, порой решающее влияние на макроэкономическую динамику [8]. У фирмы «Бенда-Лютц Волжский» в течение 6 лет прирост выручки составлял более 25%.

Помимо газобетона, на рынке представлены также его дешевые аналоги, такие как пенобетон и полистиролбетон. И несмотря на рост популярности АГБ, его субституты не теряют актуальности. В пример можно привести фирму «КРЕДО-СТРОЙ» (г. Пермь). Фирма специализируется на производстве полистиролбетонных блоков для малоэтажного строительства, пенопласта, пенопластовых пазогребневых плит, шариков пенополистирольных, теплоизоляционных скорлуп, вспененных гранул полистирола.

В Перми основным конкурентом «КРЕДО-СТРОЙ» можно считать АО «ПЗСП», главного производителя газобетона в области. (АО «ПЗСП» не была учтена в анализе производителей газобетона, так как основной деятельностью фирмы является строительство, а не производство). Также фирмы конкурируют на рынке предоставления строительных услуг. Несмотря на то что полистиролбетон уступает по многим параметрам газобетону, «КРЕДО-СТРОЙ» очень успешна и также является быстрорастущей фирмой.

Анализ фирмы «КРЕДО-СТРОЙ» позволил выделить основные слагаемые успеха:

- Использование экономичного товара-субститута газобетону – полистиролбетона.
- Так как владелец завода также владеет строительной фирмой, то существенным фактором роста становятся преимущества вертикальной интеграции: при возведении объектов группа компаний активно использует материалы своего производства, в том числе полистиролбетон.
- Локализация выпуска сырья для производства полистиролбетона. В частности, ввод мощностей по производству полистирола 100 тыс. т/год в ЗАО «СИБУР-Химпром» (г. Пермь) позволил снизить издержки производства, так как ранее

Таблица 2

**Финансовые показатели «Бенда-Лютц Волжский»**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Выручка, тыс. руб.	33 846	50 419	96 413	165 101	219 252	311 485	396 274
Прирост, %		48,97	91,22	71,24	32,80	42,07	27,22

Источник: данные СПАРК, анализ автора.

Таблица 3

**Финансовые показатели «Кредо-строй»**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Выручка, тыс. руб.	43 975	53 146	91 011	135 420	197 435	619 285	901 499
Прирост, %		20,86	71,25	48,80	45,79	213,67	45,57

Источник: данные СПАРК, анализ автора.

закупка сырья шла у иностранного производителя. Налицо явные признаки синергии в развитии российских производителей инновационной продукции по длинной производственной цепочке от нефтехимии до строительства (полистирол – полистиролбетон – дешевое энергосберегающее жилье).

- Сотрудничество с крупными фирмами, такими как «Группа СТМ», «Дедал ТД», «Кризол ТД», «Облик», «Региональное объединение кирпичных заводов», «Сарко ТД», «СтройБазаПермь», «Теплов и Сухов ТК», «Теплоград», «Центр Строительных Технологий» и «ТехноНИКОЛЬ».

- Отдельно стоит выделить компанию «ТехноНИКОЛЬ». Это один из крупнейших производителей пенополистирола в стране. На двух производителей – «Пеноплэкс» и «ТехноНИКОЛЬ» – приходится более 70% производства XPS в России [9]. Сотрудничество с такой большой фирмой – причем долгие годы являвшейся «газелью» – неоспоримо влияет на успех фирмы.

Подводя итог анализа быстрорастущих фирм, можно отметить их большой вклад в развитие отраслей. В случае с «Бенда-Лютц», фирма успешно интегрировала свой продукт на российский рынок за короткие сроки и быстро заняла большую долю рынка благодаря правильным бизнес-решениям. Фирма

«КРЕДО-СТРОЙ», в свою очередь, успешно справилась с большим конкурентом в лице АО «ПЗСП», предлагая рынку товар-субститут, а также найдя большое количество клиентов, в том числе таких больших компаний, как «ТехноНиколь».

**Заключение**

Увеличение внутреннего спроса и инвестиций со стороны государства в строительную отрасль при правильном институциональном оформлении (например, при введении прогрессивных строительных стандартов, льгот на возведение и эксплуатацию энергосберегающих сооружений и пр.) способно привести к росту производства высокотехнологичных строительных материалов в стране. Использование таких материалов, в свою очередь, позволяет сократить стоимость строительства, благодаря чему может произойти позитивный сдвиг кривой производственных возможностей. В этих условиях рост выпуска неторгуемых товаров не вызывает уменьшения производства торгуемых товаров (и, соответственно, роста импорта последних).

Развитая инфраструктура, а также макроэкономическая ситуация открывают варианты для экспорта строительных материалов. Наличие в России реального коммерческого опыта (ком-

пании «ЭКО» и «КЫШТЫМСКИЙ ЗАВОД ГАЗОБЕТОНА») транспортировки газобетона на дальние расстояния (вплоть до 1000 км и даже более) свидетельствует о том, что сочетание высокой востребованности данного инновационного продукта с созданием надлежащей инфраструктуры (в первую очередь освоение железнодорожной транспортировки) способно во многом превратить его в торгуемый товар, а также снизить импорт газобетона практически до нуля.

Более того, слабость рубля позволяет российским компаниям конкурировать с иностранными на их же рынке при условии высокого качества продукции. Одним из ярких примеров в строительной отрасли является экспорт теплоизоляционных материалов компании «ТехноНиколь». Фирма успешно продает пятую часть произведенной продукции (20%) в страны СНГ, Северной, Западной и Восточной Европы, Азии, в том числе в Китай и Индию, Африку [10].

В мае 2016 г. Правительство РФ выдвинуло стратегию развития промышленности строительных материалов на период до 2020 г. и даль-

нейшую перспективу до 2030 г. Цель стратегии — формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной, устойчивой и сбалансированной промышленности строительных материалов инновационного типа, обеспечивающей внутренний и внешний рынки качественной, доступной, энергоэффективной продукцией. Реализация Стратегии будет способствовать снижению зависимости от зарубежных технологий, оборудования, сырьевых компонентов в строительной отрасли. В совокупности с принятыми законами «Жилище» на 2015–2020 годы и «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» данная стратегия открывает широкие возможности для развития быстрорастущих фирм, делающих ставку на выпуск инновационных строительных материалов. Таким образом, в перспективе производство неторгуемых инновационных продуктов способно сделать значимый вклад в решение проблемы роста экономики.

## Литература

1. Росстат, официальный сайт. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/lsswww.exe/Stg/d06/20vvp1.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/lsswww.exe/Stg/d06/20vvp1.htm) (дата обращения: 21.11.2016).
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики: в 2 т. / сост. и авт. предисл. И.А. Столяров. М.: Эконов, 1993.
3. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учеб. пособие для вузов. М.: Международные отношения, 1997. 416 с.
4. Росстат, официальный сайт. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/#) (дата обращения: 21.11.2016).
5. Григорьев Л., Голяшев А., Лобанова А., Буряк Е., Кульпина В. Жилищное строительство и рынок недвижимости в период спада экономики // Бюллетень социально-экономического кризиса в России — март 2016. Аналитический центр при Правительстве РФ. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8353.pdf> (дата обращения: 19.11.2016).
6. Газобетон: особенности, свойства и применение. URL: <http://www.alobuild.ru/betony/gazobeton-osobennosti-svoistva-primenenie.php> (дата обращения: 14.11.2016).
7. Вишневецкий А.А., Гринфельд Г.И., Смирнова А.С. Производство автоклавного газобетона. Итоги 2015 года. Прогноз на 2016 год. 2015. URL: <http://www.gazo-beton.org/wp-content/uploads/2014/12/Analiz-rynka-AGB-za-2015-g-Obshnij-otchet.pdf> (дата обращения: 21.11.2016).
8. Юданов А.Ю. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 5 (5). С. 91–108.
9. Консалтинговое агенство PMR. Рынок теплоизоляционных материалов в России вырос на 3,6% в 2014 году // Кровельные и изоляционные материалы. 2015. № 2.
10. Вице-президент ТехноНИКОЛЬ: для наращивания объемов экспорта требуется эффективное взаимодействие между бизнесом и государством. 02.04.2015. URL: [http://www.tn.ru/about/press/pressreleases/vice\\_prezident\\_tehnonikol\\_dlja\\_naracshivaniya/](http://www.tn.ru/about/press/pressreleases/vice_prezident_tehnonikol_dlja_naracshivaniya/) (дата обращения: 20.11.2016).