

Башкирский кирпич и рынок стеновых материалов

Как удерживать цену, качество и партнерство
в условиях роста издержек



Круглый стол: взаимодействие застройщиков
и поставщиков в текущей финансовой ситуации



Доклад от имени компании «Башкирский кирпич»



Контекст рынка: рост издержек ≠ автоматический рост цены кирпича



Высокая ставка, логистика, кадры и налоги
давят на себестоимость.



Застройщики часто объясняют рост стоимости
жилья повышением цен поставщиков.



Но влияние материалов на итоговую стоимость
стройки не всегда прямое.



Важно смотреть на структуру затрат,
сроки оплаты и финансовую дисциплину.



**Рост цен на стройматериалы не всегда
автоматически разгоняет стоимость строительства.**



Ставка
финансирования



Логистика



Кадры



Налоги



Цена
кирпича

Наш кейс: удержали цену на уровне января 2025 года



1,5 года
ценовой
стабильности



Удерживаем
стоимость кирпича
практически на уровне
января 2025 года



158%
Производственные
мощности
увеличены до 158%



Сохранены
рабочие места



Внутренняя
оптимизация затрат
вместо снижения
качества



Мы подстроились под рынок,
сохранив цену, качество и устойчивость производства.



Кирпич — не главный драйвер удорожания стройки

Материал

Рост стоимости за период



Кирпич
керамический одинарный



+3,7%



Цемент



+9,1%



Арматурная сталь



+14,3%



Листовая сталь



+8,2%



Стоимость материалов
для строительства домов



+0,2%



Средняя цена
кирпича М125 1 НФ —

около 14 ₽

за усл. кирпич



Кирпич рос заметно мягче,
чем ряд других базовых стройматериалов.

Партнерство возможно, когда ответственность взаимна

Что мы уже сделали



Разработали программы
отсрочки платежей



Индивидуально прорабатываем
условия сотрудничества



Поддерживаем застройщиков
за счет внутренних резервов



Ищем гибкие инструменты
взаимодействия



Что становится проблемой



Постоянное давление
на снижение цены



Рост дебиторской
задолженности



Просрочка и неоплата
долгов



Ограниченность финансового
потенциала производителя



Устойчивое партнерство возможно только при взаимной финансовой дисциплине.

Рынок уже показывает последствия ценового давления



Демпинг и работа на грани
себестоимости разрушают отрасль



Мы не пошли по пути низкой цены
и снижения качества



Мы выбираем клиента, который ценит
качество и платит вовремя



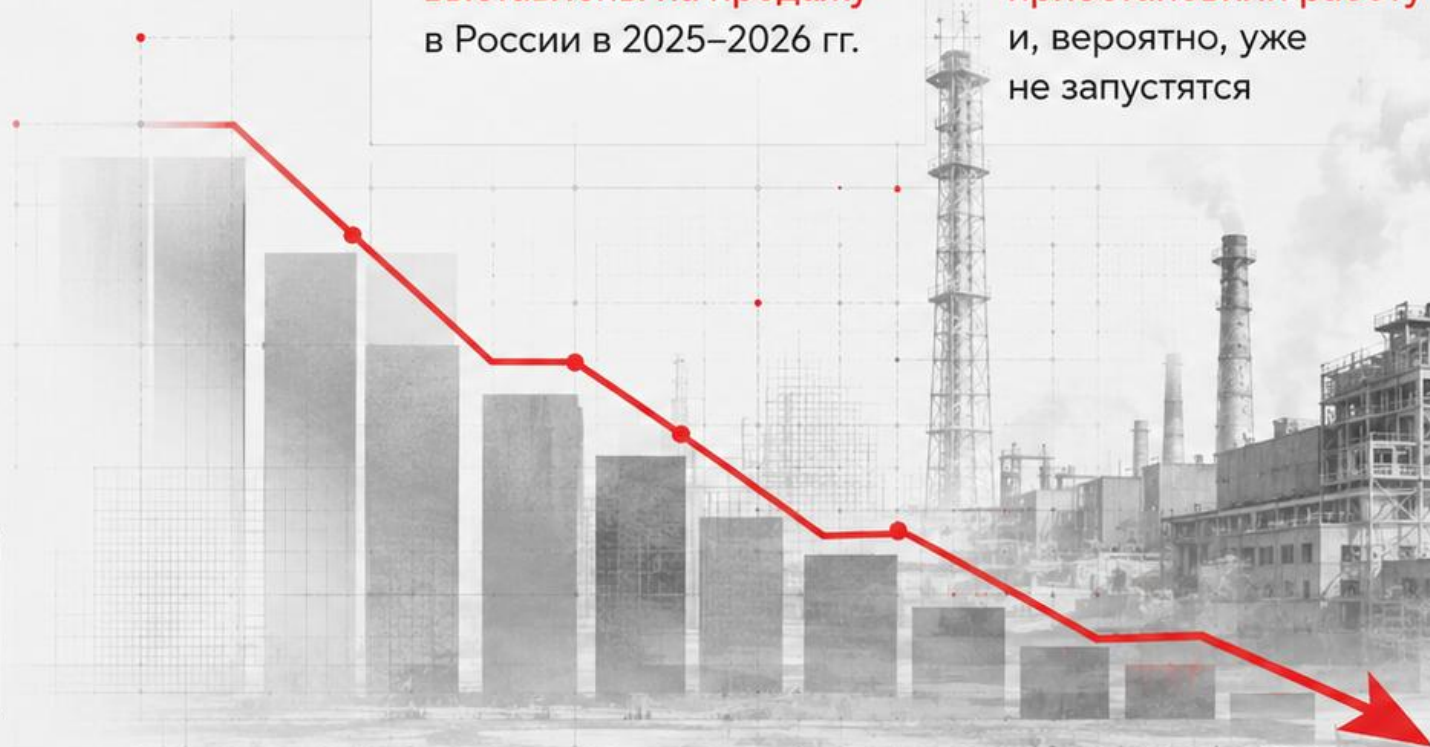
Слишком сильное давление на цену разрушает
не только маржу, но и производственную
устойчивость.

12

кирпичных заводов
выставлены на продажу
в России в 2025–2026 гг.

5

заводов
приостановили работу
и, вероятно, уже
не запустятся



Когда экономия становится опасной



И застройщики, и производители
иногда экономят слишком глубоко.



Компромисс по материалам,
технологиям и платежной дисциплине
бьет по качеству жилья.



В итоге страдает репутация рынка
и безопасность объектов.



На э
кото



Экономия не должна превращаться в риск для жизни.

Новые решения для рынка: кирпич для вентилируемых фасадных систем



Разработка июня 2026 года



Керамический кирпич КТ — марка М200



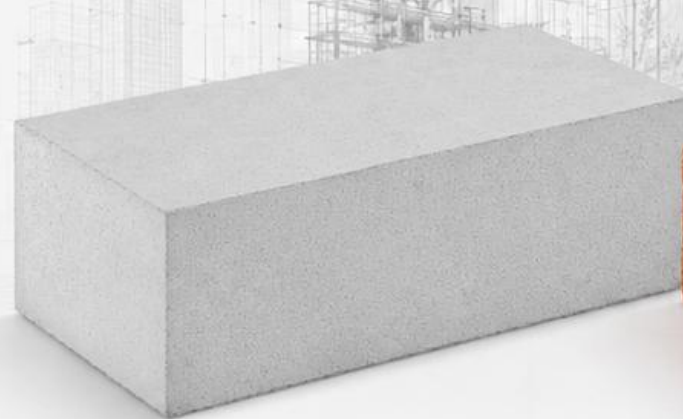
Силикатный кирпич Кабаково —
марка М200–250



Кирпичи прошли испытания на вырыв



Решение для сегмента вентилируемых
фасадных систем, который набирает популярность



**Силикатный кирпич
Кабаково**
марка М200–250



Керамический кирпич КТ
марка М200



Мы продолжаем развиваться и предлагать рынку новые технологичные продукты.



**БАШКИРСКИЙ
КИРПИЧ**

Мы держим цену. Но рынок держится на ответственности.

Качественный дом невозможен без устойчивого производителя,
честного застройщика и своевременной оплаты в цепочке поставок.



Спасибо за внимание

