XXIV КЕРАМТЭКС 2026 Главный форум российских кирпичников выходит за границы России

7–9 июля 2026 г. состоялась XXIV Международная научно-практическая конференция «Развитие керамической промышленности России: КЕРАМТЭКС-2026». В этом году местом ее проведения стала столица Республики Беларусь – Минск. Несмотря на углубляющийся экономический кризис и критическое падение строительства, на конференцию приехали более 140 гостей из 21 региона России, Белоруссии, Греции, Италии, Испании, Казахстана, Китайской Народной Республики.

Среди участников – 42 кирпичных завода, в том числе все кирпичные заводы Беларуси, 16 машиностроительных и инжиниринговых компаний, 7 компаний – поставщиков сырья и компонентов, ученые из Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета и Донского государственного технического университета.

Традиционно более половины участников – первые лица компаний.

Конференцию поддержали и приняли участие в ее работе отраслевые ассоциации – АПКСМ и АПКМ.







Панельная сессия

Опыт прошлой конференции показал эффективность вынесения части специфических отраслевых вопросов за рамки основной программы. В Минске состоялась панельная сессия «Нормативная база отрасли: проблемы и пути развития». Обсуждали гармонизацию нормативно-технической документации керамической промышленности России и Беларуси.

В работе сессии приняли участие директора российских отраслевых ассоциаций В.Н. Геращенко (АПКСМ), А.А. Попов (АПКМ), директор научно-внедренческой компании «Инновационные технологии в геологии и строительстве» Ю.В. Терёхина, председатель Республиканского союза строителей Беларуси А.И. Ничкасов, начальник Центра метрологии с строительстве РУП «Стройтехнорм» Ю.В. Задрейко, ведущий инженер отдела нормирования и стандартизации по строительным конструкциям и производству РУП «Стройтехнорм» П.И. Письменский.

Обсуждали жизненный цикл керамического кирпича в нормативно-технической документации (Ю.В. Терёхина), развитие нормативно-технической базы как требование сохранения и роста применения стеновой керамики и кирпича клинкерного для мощения (А.А. Попов).

А.И. Ничкасов отметил, что российский рынок важен для экспорта белорусской продукции. Например, в 1-м полугодии 2026 г. порядка 30% керамического кирпича экспортировалось в Россию. Поэтому важной задачей является гармонизация нормативно-технической базы наших стран.

В дискуссии приняла участие О.Е. Евдокимова, заместитель генерального директора по качеству ГК «БРАЕР», одна из наиболее активных участниц нормотворческого процесса в отрасли.









Выездная сессия на «ТЕХНОСТРОМ»

Проект конференции в другой стране был организационно и логистически сложным. Нам пришлось объединить две выездные сессии в полный день и рано утром 8 июля отправиться на север республики в Витебскую область.

В старинном городе Полоцке, первое упоминание о котором относится к IX в., расположен главный офис и производственная база партнера конференции компании **«ТЕХНОСТРОМ»,** которая без малого 30 лет специализируется на поставках широкого ассортимента бывшего в употреблении европейского оборудования для выпуска керамического кирпича. Это вальцы, смесители, прессы, резчики известных компаний Хендле, Лингл, Бедески, Клея и др. Все оборудование проходит предпродажное обслуживание и полностью готово к работе на новом предприятии. Огромный склад оборудования впечатлил масштабом. Команда **Ивана Михайловича Федорюка** подготовилась к приезду гостей буквально до мелочей: порядок, чистота, сердечное гостеприимство, подарки.

В последние годы, когда появилась настоятельная необходимость диверсификации поставок оборудования, компания «Техностром» стала представителем китайской машиностроительной фирмы Gongli и поставляет новое оборудование, которому на базе отведено отдельное место.

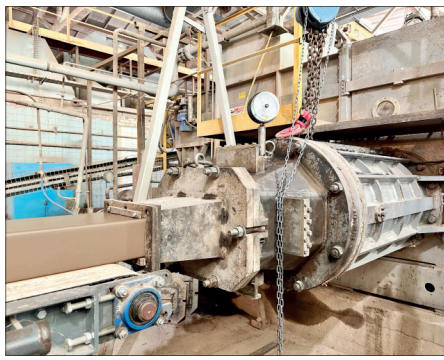
















Выездная сессия на Обольский керамический завод

Вторым пунктом выездной сессии стал **Обольский керамический завод,** построенный в далеком 1929 г. Изначально на предприятии была реализована технология фомования полусухим прессованием. На территории еще сохранились громадные шламбассейны и распылительная сушилка, будто сошедшие со страниц старых учебников. Отметим, что для некоторых молодых заводчан увидеть вживую такие агрегаты было настоящим откровением. Это действительно уникальная возможность для расширения профессионального кругозора.

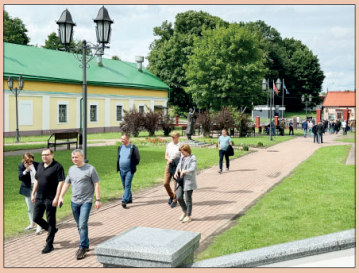
Первая послесоветская реконструкция была проведена совместно с греческой компанией SABO и украинской компанией Plinfa в 2004 г., тогда производство было переведено на пластическое формование.

Следующий этап реконструкции был завершен в 2024 г. Установка дополнительных питателей совместно с компанией Plinfa позволила осуществить выпуск облицовочного кирпича разного цвета. Фирмой SABO был установлен новый автомат предварительной резки и боковой резчик со снятием фаски с облицовочного кирпича, а также современная роботизированная упаковочная линия.

Кроме того, на Обольском керамическом заводе завершается внедрение технологии и оборудования обжига с использованием твердого топлива (подробнее читайте в статье «SABO S.A. продолжает активно расширять географическую карту проектов и выходит на рынок Республики Беларусь» в журнале «Строительные материалы» № 5–2026, с. 10–11).

Группы «по интересам» по заводу провели директор, главный технолог, главный инженер и главный механик. Каждый участник смог задать интересующие вопросы, обменяться мнениями и контактами.

Сердечно благодарим директора **Сергея Александровича Левшова** и его команду за содержательные и прекрасно организованные производственные экскурсии!

Конечно, мы не могли упустить такую уникальную возможность — прогуляться с экскурсоводом по наиболее знаковым местам старинного города, посетить территорию бывшего Полоцкого иезуитского коллегиума, основанного в 1581 г., исторические корпуса которого в настоящее время принадлежат Полоцкому государственному университету имени Евфросинии Полоцкой.

И конечно, настоящим подарком для участников конференции стал концерт органной музыки в Софийском соборе. Собор является древнейшей каменной постройкой на территории Беларуси, возведенной в XI в. Он стал символом могущества и независимости Полоцкого княжества. Здесь хранились казна, библиотека и дипломатические архивы. На протяжении веков собор неоднократно разрушался и восстанавливался, разделив драматическую судьбу Полоцкой земли. В настоящее время, после масштабной исторической реконструкции Софийский собор функционирует как музей истории архитектуры и концертный зал камерной и органной музыки. В подземной части здания можно увидеть подлинные фрагменты древней кладки XI в.

С 30 января 2004 г. собор включен в предварительный (кандидатский) список ЮНЕСКО в составе совместной номинации «Спасо-Преображенская церковь и Софийский собор в городе Полоцке». Дружно желаем этой истинной жемчужине истории, архитектуры и культуры дождаться формального всемирного признания.













9 июля пленарное заседание было подчинено жесткому таймингу, что привнесло определенное напряжение, но прошло интересно, живо и продуктивно.

Стартовали докладом директора АПКСМ В.Н. Геращенко. Он привел неутешительную отраслевую статистику: производство стеновых материалов за прошедший год в РФ упало на четверть, загрузка мощностей составляет в среднем порядка 50%. Большая часть оборотного капитала предприятий заморожена в виде готовой продукции, находящейся на складах. В секторе и рядового и лицевого кирпича отдельные заводы стали продавать по цене ниже себестоимости, что формирует убытки кирпичных заводов.

Нехватка оборотных средств вынуждает предприятия кредитоваться по очень высокой ставке, что непрогнозируемо разгоняет рост себестоимости. Кроме того, на фоне укрепляющегося рубля отмечается рост импорта строительной керамической продукции из ближнего и дальнего зарубежья.

Перспективы снижения спроса, затоваривания складов, высокие ставки по кредитам, рост импорта и опережающий цены рост себестоимости формируют предпосылки для кризиса в кирпичной промышленности. Повышается риск остановки предприятий, соответственно нехватки продукции и гиперроста цены через 1,5–2 года, резкого снижения отчислений налогов в бюджеты, потери рабочих мест.

Важный вопрос, который с 1 января 2027 г. грозит превратиться в реальную проблему для предприятий. Закон № 52-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 1.04.2025 усиливает защиту земель сельскохозяйственного назначения от перевода в другие категории и под нецелевое использование. Основной акцент сделан на том, чтобы сохранить сельхозугодья как ресурс, имеющий стратегическое значение. Особое внимание уделено недопущению использования сельхозземель для добычи общераспространенных полезных ископаемых, таких как песок, гравий или глина. Закон прямо запрещает изъятие участков, занятых сельхозугодьями, под такие цели.

После доклада В.Н. Геращенко обсудили и подписали письмо на имя губернатора Ярославской области о последствиях вступившего в силу Федерального закона № 52-ФЗ, подготовленное совместно юридической службой Норского керамического завода и АПКСМ. Предложено такую практику распространить и подготовить аналогичные письма в госорганы и губернаторам других регионов.

Далее работали по трем секциям: оборудование, сырьевая база и окрашивание, маркетинг и сбыт.

Беларусь стала местом встречи с европейскими поставщиками оборудования.























Об интересных работах последних лет рассказал **Янис Гурованов,** коммерческий директор по России и СНГ греческой компании **SABO,** которая в этом году стала генеральным партнером конференции. Ее новые подходы в решении производственных задач заказчиков, особенно максимальная роботизация, нашли отклик и очень заинтересовали российских коллег.

Доклады представителей компаний **Bongioanni, Cosmec (Италия), «Хендле Урал»,** представляющей интересы турецкой компании Macsan, показали, что европейские производители очень хотят не потерять рынок России и разрабатывают пути поставки оборудования и запчастей, которые хоть и дорожают из-за сложной и длительной логистики, но доступны к заказу.

Китайские компании тоже не теряют время. Некоторые (Dragon&Strong, Gangli, Golden Bull) уже работают через российских представителей, а вот Tele group, Hubel Jingshan Chutan Bsrium Salt приехали на КЕРАМТЭКС впервые.

Ген. директор компании **«ТЕХНОРОБОТ» Р.Р. Ягудин** представил завершенный проект по созданию автоматизированной линии садки на Гуковском кирпичном заводе. Линия запущена в 2025 г. Производительность составляет 70–79 тыс. киричей за 12-часовую смену, т. е. 108% от проектной. На этом примере была показана эффективность принятых инженерных решений.

Систему циркуляционной струйно-факельной сушки кирпича-сырца представил директор **ООО «КОМАС» В.В. Курносов.**

В секции «Сырьевая база. Окрашивание и декорирование» выделим доклад-лекцию Г.И. Стороженко, д-ра техн. наук (НГАСУ), которую он подготовил специально для конференции по нашей просьбе. Также была представлена его с соавторами новая книга «Разработка составов, технологий производства и нанесения декоративных покрытий на поверхностстеновых керамических изделий».

Традиционно интересным было выступление руководителя направления «Промышленная химия» компании **«ХИМСВЕТ» Н.В. Сукачева.** Он сравнил наиболее востребованные пигменты коричневого цвета на основе тетраоксида марганца разных производителей с оксидом марганца (III), который был зарегистрирован под торговой маркой MANGANOR («Манганор») еще в 2019 г. Пигмент «Манганор» способен заменить диоксид марганца (IV) различного происхождения. Также были представлены пигменты, окрашивающие кирпич в серые и черный, красный и желтый цвета. Отметим, что заинтересованные специалисты могли прямо в зале на выставочном месте компании получить образцы.

А.Ю. Кузьмина, директор компании «Хендле Урал», представила новых партнеров – европейских производителей ангобов Vitreus, которые уже доступны к поставке.

Ученые научной школы профессора В.Д. Котляра (ДГТУ) традиционно представили интересные доклады по расширению сырьевой базы отрасли. Статьи были опубликованы в журнале «Строительные материалы» № 5, который получили все участники.

И конечно, мы очень гордимся новой секцией, которую организовала и модерировала **Ю.А. Божко** – «Маркетинг и сбыт в условиях кризиса». Несмотря на то что маркетинговая секция завершала пленарное заседание, коллеги нашли в себе силы сосредоточиться, что говорит об актуальности темы. Очевидно, что отношение к маркетингу в отрасли меняется. Если раньше многие воспринимали его как второстепенную функцию, то в настоящее время все больше предприятий начинают понимать, что именно работа с рынком, клиентом и брендом становится одним из факторов устойчивости бизнеса.



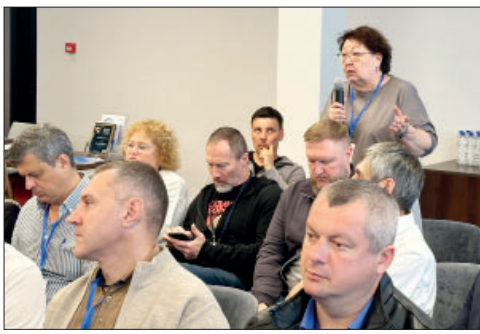




Юлия Александровна подготовила интереснейший доклад про разные поколения и как они принимают решения о покупке стройматериалов.

В обсуждениях собственным опытом работы в условиях кризиса поделились О.З. Осипова, руководитель отдела маркетинга ОАО «Стройполимеркерамика» и М.С. Калинина, руководитель отдела продаж и маркетинга АО «Новокаолиновый ГОК».

Секция получилась не про красивые презентации (хотя и про них поговорили), а про обмен реальным опытом. Например, «Стройполимеркерамика» даже в условиях кризиса не сокращает маркетинговый бюджет, потому что руководители понимают важность постоянного присутствия на рынке. Коллеги из Новокаолинового ГОКа считают, что живое общение на выставках и конференциях по-прежнему остается одним из самых эффективных инструментов для развития бизнеса.



Также обсуждали эффективность использовния наружной рекламы, соцсетей, ИИ-контента и многое другое.

Подводя итоги первой «зарубежной» конференции КЕРАМТЭКС, можно отметить, что отрасли сейчас очень непросто. Замедление экономики, снижение объемов строительства, осторожность заказчиков – об этом говорили практически все. Но наших людей очередным кризисом не сломить: ни паники, ни жалоб на жизнь, напротив, спокойное понимание ситуации и уверенность в очередном преодолении.



Именно меры преодоления чаще всего обсуждали в кулуарах. Много говорили о том, как стремительно китайские компании выходят на российский рынок, какие технологии предлагают и насколько активно ищут партнеров. Обсуждали искусственный интеллект – уже не как модную тему, а как рабочий инструмент. Делились опытом, кто какими сервисами пользуется и где они действительно экономят время.

Еще одна мысль, которая постоянно звучала в разговорах: главный конкурент сегодня вовсе не соседний кирпичный завод. Главные нишевые конкуренты керамического кирпича – газобетонные и керамзитобетонные блоки, панели из бетона и древесины и другие стеновые материалы. Все чаще звучала идея, что производителям кирпича пора не конкурировать друг с другом по каждому поводу, а объединять усилия для популяризации самого материала и развития культуры строительства из керамики.



Здесь люди несколько дней живут в одном отеле, вместе ездят в автобусах, завтракают, обедают, обсуждают доклады, спорят, смеются, танцуют на банкете и продолжают разговоры далеко за полночь. Именно поэтому здесь рождается то, чего невозможно добиться онлайн, – доверие и партнерство, профессиональные и просто дружеские связи.

Именно поэтому КЕРАМТЭКС уже много лет остается больше чем отраслевой конференцией. Это место, где кирпичная отрасль на несколько дней становится одним профессиональным сообществом.



В 2027 г. конференции КЕРАМТЭКС исполняется 25 лет. Четверть века мы с вами, коллеги, творим историю кирпичной промышленности. Юбилейное мероприятие состоится в столице Республики Казахстан Астане.

Оставайтесь с нами!