



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ

1
(87)
2020



Издается с 1998 года



КАКОВ БИЗНЕС-КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ?

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» регулярно проводит опросы руководителей и специалистов ведущих компаний, работающих на российском строительном рынке, с целью выявления тенденций развития и характеристик делового климата в отрасли. Ниже публикуются интервью, в которых респонденты дают оценку итогов прошедшего года и перспектив на будущее, делятся планами компаний.

Как показывают предшествующие публикации, мнения и оценки респондентов по многим вопросам не совпадают. Однако именно различные точки зрения на ситуацию, процессы, происходящие на строительном рынке, и перспективы развития рынка представляют особый интерес.

Мнение редакции и имеющиеся в ее распоряжении данные могут не совпадать с мнениями и оценками респондентов.

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции отвечает В.В. Марков, генеральный директор ППК «ТЕХНОНИКОЛЬ»



«КИ»: Владимир Валерьевич, оценки прошедшего 2019 года неоднозначны. В экономике – слабый рост; в строительстве – минимальный рост объемов работ в финансовых показателях, но существенный рост объемов ввода жилья (после трехлетнего спада). Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для строительной отрасли?

В.М.: Росстат приводит данные, согласно которым темпы строитель-

ства в России за 10 месяцев 2019 года показали рост лишь на 0,3%. Фактически мы можем говорить о стагнации, и причин такого положения вещей несколько. В первую очередь, снижается покупательская способность населения, что приводит к падению уровня розничных продаж. Однако справедливости ради стоит отметить, что падение в рознице компенсируется заинтересованностью профессионального сегмента. Яркий тому пример – программы реновации. Например, в Москве по итогам 2019 года фиксировался небольшой рост строительства – около 2,6%.

«КИ»: А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?

В.М.: В прошлом году выручка производственного комплекса «ТЕХНОНИКОЛЬ» составила 103,7 млрд. рублей. Это на 10,3% больше по сравнению с 2018 годом. При этом объем экспортных продаж прибавил 7%. Таким образом, доля экспорта в продажах компании достигла 31%.

В целом прошедший год принес нам много позитивных моментов. Мы вышли на новый для себя рынок. В апреле в Рязани был введен

в эксплуатацию завод по производству строительных пленок «ТЕХНОНИКОЛЬ». Производственная мощность предприятия – 100 млн. кв. м пленки, в то время как объем всего российского рынка составляет 350 млн. кв. м. В июле Сергей Колесников, совладелец компании «ТЕХНОНИКОЛЬ», открыл собственное предприятие по выпуску строительной химии Voerger, расположенное в ОЭЗ «Алабуга» (Татарстан). Для усиления позиций на европейских рынках строительных материалов в Беларуси был введен в эксплуатацию завод по производству утеплителя из экструзионного пенополистирола XPS «ТЕХНОНИКОЛЬ». Продолжалось развитие и других производственных площадок «ТЕХНОНИКОЛЬ». Совокупный объем реализованных инвестиций в 2019 году составил 3,128 млрд. рублей.

«КИ»: Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Дополнительный риск – эпидемия коронавируса. Чего Вы ждете от 2020 года? Можно ли рассчитывать на рост и в каких секторах (сегментах) рынка, или же мы входим в новый мировой кризис?



В.М.: Говорить о каких-то глобальных переменах не приходится. Экономия средств по-прежнему останется потребительским трендом, а потому новое строительство продолжит сокращаться, как и маржинальность участников строительного рынка, что будет повышать их закредитованность.

Если говорить об общих трендах отрасли на 2020 год, то основным, на мой взгляд, станет тренд на цифровизацию. Весь мир шаг за шагом уходит в «цифру», поэтому и будущее любой компании – в переходе на новые стандарты. Большая часть нашей деятельности сосредоточена на этом направлении:

мы разрабатываем BIM-решения, семейства и библиотеки, для того чтобы с материалами компании было удобно работать в самых популярных BIM-программах. Отдельной строкой идет создание единой цифровой платформы нашей компании, которая позволит сделать более удобным взаимодействие потребителей и компании «ТЕХНОНИКОЛЬ». Безусловно, продолжим наращивать темпы в части развития интернет-сервисов: интернет-магазин, онлайн-программы расчета, базы знаний.

«КИ»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на*

2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

В.М.: На ближайшие три года Европа станет центром наших инвестиций. Мы делаем акцент на развитии европейских направлений: строим завод каменной ваты в Польше, строим завод по производству полимерных мембран, развиваем каналы объектных и корпоративных продаж в странах Европейского союза. Наша продукция поставляется в более чем 116 стран мира, в следующем году мы также сосредоточимся на расширении географии поставок и номенклатуры материалов.

На вопросы редакции отвечает Лопатин Максим Валерьевич, коммерческий директор «Компании Металл Профиль»



«КИ»: *Максим Валерьевич, оценки прошедшего 2019 года неоднозначны. В экономике – слабый рост; в строительстве – минимальный рост объемов работ в финансовых показателях, но существенный рост объемов ввода жилья (после трехлетнего спада). Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для строительной отрасли?*

М.Л.: Промышленность стройматериалов переживает не самые простые

времена. С 2014-го по 2017-й год в отрасли наблюдался спад. Однако уже в 2018 году Росстат отчитался о подъеме строительного сектора в денежном эквиваленте. 2019 год поддержал тренд, но большинство экспертов сходятся во мнении, что в ближайший год строительный рынок России останется инерционным и нисходящим. В первую очередь, это обусловлено кризисной ситуацией на рынке жилищного строительства. В 2018 году рост общих показателей обеспечило, прежде всего, промышленное строительство, возведение соцобъектов и т.д. И хотя мы понимаем, что этот рост происходит неравномерно и в основном за счет эконом-сегмента, определенный оптимизм цифры внушают. Стоит отметить и еще один важный для промышленности факт: по нацпроектам наращивается объем возведения социальных объектов. Таким образом, можно говорить, что, несмотря на рост отпускных цен на материалы и стоимость работ, возможности для роста и развития у предприятий по выпуску стройматериалов есть – нужно лишь их грамотно использовать.

Производители строительных материалов научились использовать свои конкурентные преимущества, выходят на смежные рынки и повышают доход-

ность компаний, даже если не получается расти в объемах. Один из рецептов работы в новых условиях – уход от ценовых войн, углубление в развитие продукта, предложение комплексных решений. Серьезные поставщики развивают на своей базе, так называемые бэк-офисы – штат конструкторов и инженеров, которые помогают сформировать индивидуальное предложение для каждого конкретного клиента, каким бы сложным ни была задача. Благодаря этому, на рынке появляются интересные с технической точки зрения объекты.

Рынок сейчас модернизируется, мы живем в ситуации постоянного вызова. Подход к стройке изменился, люди хотят получать гарантированное качество за свои деньги. Покупатели стали внимательнее подходить к выбору, поэтому качественная продукция востребована. Доступность информации делает потребителя не только более требовательным, но и более информированным. Если раньше толщина стали, качество покраски, оцинковки были важны только для специалистов, то сегодня и конечный потребитель знает, что такое толщина покрытия, он читает специализированные форумы, блоги и часто теоретически подкован не хуже монтажника. И он заинтересован в том, чтобы