



# 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. Мнения и оценки респондентов могут не совпадать с мнением редакции и имеющимися в ее распоряжении данными.

Благодарим всех участников!

## На вопросы редакции отвечает Владимир Марков, генеральный директор Корпорации «ТехноНИКОЛЬ»

**«КИ»:** Спад на российском рынке строительных материалов продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?

**В.М.:** 2016 год стал для строительной отрасли непростым. Если в начале кризиса рынок поддерживался завершением уже начатых проектов, особенно жилых комплексов, то сейчас постепенно все объекты достраиваются, а новые инвестиции в отрасль идут слабо. В среднем по разным сегментам рынка падение в России за 2015–2016 годы составило около 25%.

Несмотря на сложности внутри страны, 2016 год стал для «ТехноНИКОЛЬ» весьма продуктивным. Мы запустили 4 новых завода – от Ростова-на-Дону до Хабаровска. В мае состоялось торжественное открытие предприятия по производству инновационного теплоизоляционного материала PIR

в Рязани. До этого на территории нашей страны данный продукт практически не производился, хотя он занимает большую долю рынка по теплоизоляции плоских кровель в США и Европе. Летом мы открыли наш флагманский завод по производству каменной ваты в Ростове-на-Дону и предприятие по производству базальтовой теплоизоляции на базе ТООСЭР «Хабаровск». Дальневосточное предприятие нацелено на экспорт и позволит нам усилить наши позиции на рынках стран АТР.

В сентябре мы запустили в Рязани еще один стратегически важный завод по производству монтажных пен. Это новое направление для «ТехноНИКОЛЬ», однако мы рассчитываем скоро стать на нем значимым игроком. Что особенно важно, на рынке монтажных пен до настоящего времени преобладали импортные продукты. Соотношение с отечественными составляет примерно 60 на 40%. Мы будем развивать производство монтажных пен и дальше. И я думаю, уже совсем скоро российские монтажные пены будут на рынке преобладать. Причем по качеству наши пены лучше многих импортных аналогов.

Мы активно развивали экспорт, за счет чего в том числе удалось показать хорошие цифровые показатели. Выручка Производственного комплекса «ТехноНИКОЛЬ» за 2015 год составила 64 млрд. рублей без НДС, а за 2016 – уже 70 млрд. рублей без НДС.

Мы последовательно продвигаемся на международных рынках, в связи с чем совладелец «ТехноНИКОЛЬ» Сер-

гей Колесников заинтересован в приобретении надежных зарубежных производителей. Так, в 2016 году была завершена сделка по приобретению публичной шотландской компании Superglass – крупнейшего в Великобритании независимого производителя изоляционных материалов из стекловаты.

**«КИ»:** Пожалуйста, расскажите вкратце о продукции Вашей компании. Какие группы (виды) продукции являются наиболее востребованными на российском рынке?

**В.М.:** Мы производим широкий спектр строительных материалов. Нам важно, чтобы и корпоративные застройщики, и частные потребители могли найти в нашей линейке продукты для решения совершенно различных строительных задач. Это и теплоизоляция – экструзионный пенополистирол, каменная вата, PIR, и гибкая черепица, битумно-полимерные, битумные, полимерные и профилированные мембраны, мастики, герметики, монтажные пены.

Нам интересно развиваться в разных направлениях, расширяя сферу применения материалов. Это не только строительство различных зданий, но и устройство бассейнов, транспортно-дорожное строительство, сельское хозяйство и другие отрасли. Тот же экструзионный пенополистирол можно использовать не только для утепления кровель, фундаментов и фасадов, но и при устройстве современных, долговечных дорог.

Сегодня компания делает акцент на продвижении не отдельных про-





дуктов, как таковых. Мы хотим облегчить жизнь наших клиентов, поэтому, во-первых, создали широкий спектр систем для устройства кровли, фундаментов, фасадов, где все материалы уже подобраны друг к другу. Нашим потребителям не нужно самим изучать, как формировать пирог из материалов, какие друг с другом совместимы, а какие нет. Мы уже все это сделали. Так же за время работы мы поняли, что далеко не всегда качество готового объекта зависит от качества строительных материалов. Важен их правильный монтаж. На отечественном рынке пока часто, к сожалению, квалификация строителей оставляет желать лучшего. Для этого у нас создана услуга Службы Качества, когда наши инженеры выезжают на объекты и проверяют, как монтируются материалы, обучают подрядчиков, осуществляют шеф-монтаж.

Важным для нас проектом стал ДОМ ТЕХНОНИКОЛЬ. Была разработана концепция энергоэффективного каркасного дома по цене 25 000 рублей под ключ. Пилотные дома оказались очень удачными и подтвердили все расчеты. Сейчас мы развиваем франшизу и надеемся, что ДОМА ТЕХНОНИКОЛЬ скоро появятся во всех регионах нашей страны, это поможет решить жилищный вопрос для многих наших сограждан.

**«КИ»:** Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад на рынке стройматериалов? Можно ли рас-

**считывать на оживление спроса в каких-либо секторах рынка?**

**В.М.:** В 2017 году мы надеемся на стабилизацию рынка. Если отрасль покажет рост в 1–2%, то это будет хорошо. Что-либо конкретно сложно предсказать из-за нестабильности макроэкономических и геополитических факторов. К сожалению, мы зависим от очень многих моментов.

**«КИ»:** Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили спад на рынке стройматериалов? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению?

**В.М.:** Строительный рынок всегда чутко реагирует на ситуацию в экономике страны в целом. Это такой важный индикатор. Если деньги в отрасли идут, значит, инвесторы уверены, что экономических потрясений не будет. Пока серьезных позитивных скачков в инвестиционной активности в строительной отрасли не предвидится.

Поддержать рынок могло бы субсидирование ипотеки, но эту программу было решено не продлевать. Из позитивных новостей для рынка строительных материалов можно назвать приказ Министерства строительства РФ о классификации энергоэффективности зданий. Кроме того в этом го-

ду должен появиться еще один приказ, который будет регламентировать повышение требований к стенам, окнам, кровли и т.д. Эти нормативные акты примерно через год должны подстегнуть спрос на теплоизоляцию.

Так же на внутрироссийском потреблении строительных материалов должны положительно сказаться программы капитального ремонта зданий и расселения ветхого фонда. В частности, в Москве планируется очередное расселение «хрущевок».

**«КИ»:** Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?

**В.М.:** В первую очередь мы планируем усиливать экспортное направление наших продаж. В ситуации когда внутренний рынок нестабилен, это позволит сохранить динамику развития. Если в Европе наша продукция представлена широко, то на азиатском и американском рынках нам предстоит еще много работы.

Также мы делаем ставку на развитие новых направлений. Особое внимание будет уделено сегменту монтажных пен, в нем мы планируем стать значимым игроком. В тех сегментах, куда мы выходили до этого, нам это удалось.

Мы рассматриваем планы как по покупке уже действующих, так и по строительству новых предприятий в России и за рубежом, в частности Казахстана и Индии.

## На вопросы редакции отвечает Роман Марихбейн, руководитель по развитию бизнеса Департамента промышленного оборудования ООО «ГРУНДФОС»

**«КИ»:** Спад на российском рынке строительных материалов продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом, насколько? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?

**Р.М.:** Многие эксперты, в частности представители аудиторской компа-

нии KPMG, говорят о 10%-м снижении объема рынка строительных материалов в России. Мы склонны согласиться с подобной общей оценкой и экстраполировать ее на сегмент насосного оборудования. Однако, чтобы получить объективную картину, следует проанализировать годовые отчеты производителей, аналитические отчеты консал-

тинговых компаний, таможенную статистику и множество других факторов.

Пока мы не обладаем подобной информацией в полной мере, и можем говорить только о своей компании. Мы считаем, что в 2016 году сделали все, что было в наших силах. Разумеется, докризисные показатели были несколько лучше, но для нас 2016 год закончился