«ОД»: Последний вопрос: чего Вы сами хотели бы пожелать себе, Вашей компании и Вашим коллегам?

Ф.Г.: Главное – НИКОГДА и ни при каких обстоятельствах не терять оптимизма! Ведь самое большое количество шансов можно использовать именно во время кризиса. Кризис – это время возможностей и этого нельзя забывать! Хочу пожелать всем нам, чтобы, несмотря на трудности, нам сопутствовал финансовый успех и процветание, а крепкое здоровье и бодрость духа помогли реализовать самые грандиозные планы! У нас много интересных идей, и сил для их воплощения!

На вопросы редакции «ОД» отвечает С.А. Иванова, руководитель группы компаний «ИВАПЕР»

«ОД»: Светлана Анатольевна, учитывая сложившуюся ситуацию в экономике страны, первый вопрос: как настроение? Будем падать или бороться?

С.И.: Будем планомерно продолжать двигаться в том направлении, которое мы для себя выбрали. Внешняя обстановка для нашей компании очень непростая уже несколько лет, что нас только закаляет. Наша цель – обеспечивать прочные устойчивые конкурентные позиции совместно с нашими клиентами. Это нам помогает достойно проходить через все испытания. Опыт использования возможностей в кризис у нас положительный.

«ОД»: Ситуация на рынке, безусловно, непростая. Вполне очевидно, что резкое снижение курса рубля к доллару и евро в конце 2014 года поставили оконную отрасль в крайне сложное положение. С одной стороны, цены на сырье и комплектующие, рассчитываемые в «твердой» валюте, с другой – жесткая конкуренция на оконном рынке, ограничивающая компенсационный рост рублевых цен. Каков выход?

С.И.: Находясь в едином российском рынке, где правила действуют одновременно для всех, есть только один выход – постоянное наблюдение за движениями в рыночной среде и разумный расчет.

«ОД»: Традиционный вопрос: как Вы оцениваете общие итоги 2014 года для оконной отрасли в целом?

С.И.: Оконная отрасль и в 2014 году по-прежнему находилась под сильным ценовым давлением в объектном строительстве. Ожидаемое снижение темпов гражданского жилищного строительства усиливают этот эффект. Однако я оптимистично смотрю в будущее и считаю, что в условиях, когда строительство из гипермассового превратится просто в массовое с обязательным учетом реальных ожиданий, потребностей и финансовых возможностей граждан, качеству готового объекта и соответствию его СНИПам РФ снова будут уделять большее внимание. Потенциальные клиенты высотных зданий начнут интересоваться статическими расчетами оконных конструкций, частные загородные застройщики уделят больше внимание тщательному выбору окон для обеспечения максимальной энергоэффективности, а крепкие оконные предприятия получат больше шансов на выживание по отношению к «гаражным кооперативам» в это непростое время.

«ОД»: «ИВАПЕР» – имя, хорошо известное на российском оконном рынке. Каковы итоги 2014 года для Вашей компании? Насколько изменился объем производства по сравнению с 2013 годом? Какова динамика объемов продаж?

С.И.: 2014 год для «ИВАПЕР» стал годом роста. Более того, в прошлом году была подготовлена новинка «ИВАПЕР» – профильная система с лучшими в продукт-линейке ИВАПЕР показателями по теплоизоляции – ИВАПЕР 82.

«ОД»: Практически все предрекают оконной отрасли сильный спад в 2015 году. Каков Ваш прогноз на 2015 год для отрасли в целом?

С.И.: Получая напрямую от наших партнеров, работающих с крупными федеральными застройщиками, информацию о снижении объемов строительства, мы должны ожидать спад в объектном секторе. С оптимизмом смотрим на частный сектор, который по нашим представлениям останется стабильным, хотя бы в силу того, что для частного рынка окна давно перестали быть инвестиционным товаром. Я считаю, что отложенный спрос на строительные товары, к которым можно отнести и окна, возникший в связи с нестабильностью цен и курсов, должен вернуться после наступления периода стабильности.

«ОД»: Каковы, на Ваш взгляд, будут последствия нового кризи-

са для оконной отрасли? Когда и чем этот кризис завершится?

С.И.: Число оконных предприятий сократится. С рынка уйдут случайные, ищущие мимолетную выгоду, компании. Должен вырасти уровень профессионализма. А когда завершится кризис, сказать трудно. По мнению руководства страны, к 2016 году должен начаться рост.

«ОД»: А каков будет Ваш ответ кризису в 2015 году? Какие меры планируется предпринять для сохранения рыночных объемов? Поделитесь, пожалуйста, планами компании на среднесрочную перспективу.

С.И.: Наш ответ кризису – новая профильная система ИВАПЕР 82. Уникальная теплоизоляция окон для изысканных заказчиков. Более того, мы увеличиваем долю производства системы ИВАПЕР 70. Мы не планируем расширение производства бюджетных профилей с крайне низкой маржинальностью. Делать ставку на это сегмент бесперспективно.

«ОД»: Рассматриваются ли вопросы модернизации, расширения или диверсификации производства, освоения новых видов продукции?

С.И.: Я считаю, что в сегодняшней экономической ситуации целесообразно концентрироваться на своей основной деятельности, чтобы сохранить или даже улучшить позиции в отрасли.

«ОД»: Последний вопрос: чего Вы сами хотели бы пожелать себе, Вашей компании и Вашим коллегам?

С.И.: Верных, лояльных и успешных партнеров!

На вопросы редакции «ОД» отвечает Павел Иваненко, руководитель направления «Оконные технологии и светопрозрачные конструкции» компании REHAU в Восточной Европе

«ОД»: Учитывая сложившуюся ситуацию в экономике страны, первый вопрос: как настроение? Будем падать или бороться?

П.И.: Настроение боевое! Мы не из тех, кто предпочитает просто плыть по течению, поэтому бороться, конечно же, будем. Тем более что сложившаяся на рынке ситуация имеет не только отрицательные, но и положительные стороны. В частности, замедление экономики, падение национальной валюты и другие негативные факторы, характерные для кризисного периода, в длительной перспективе создают отложенный спрос, который затем будет реализован. Фактически люди просто дождутся окончания кризиса, а потом начнут менять окна. Возможно, привыкнув экономить, они даже более ответственно подойдут к их покупке и сделают выбор в пользу качественных, энергоэффективных систем, позволяющих отказаться от дополнительного отопления зимой и, как следствие, заметно сократить энергозатраты.

Помимо этого, в сложной экономической ситуации всегда наблюдается своеобразное очищение рынка, уход с него наиболее слабых игроков. Для всех остальных подобные изменения – отличная возможность укрепить свои позиции, и мы тоже стараемся ей пользоваться.

«ОД»: Ситуация, безусловно, непростая. Вполне очевидно, что резкое снижение курса рубля к доллару и евро в конце 2014 года поставили оконную отрасль в крайне сложное положение. С одной стороны, цены на сырье и комплектующие, рассчитываемые в «твердой» валюте, с другой – жесткая конкуренция на оконном рынке, ограничивающая компенсационный рост рублевых цен. Каков выход?

П.И.: Выходом может стать то, к чему наша компания призывала поставщиков ПВХ и производителей профилей на конференции по ПВХ в Сочи в 2014 году: консолидация отрасли для выхода на зарубежные рынки. Сейчас для этого созданы едва ли не самые лучшие условия. Как предрекали многие специалисты в области макроэкономики, падение национальной валюты автоматически сделало продукцию российских производителей более востребованной на рынках сопредельных государств: Белоруссии, Украины, Казахстана, Киргизии и ряда других.

Однако предсказать, как поведут себя участники оконного рынка (в первую очередь поставщики ПВХ), довольно сложно. Будут ли они и дальше обеспечивать конкурентоспособность отечественной отрасли, или же в погоне за своими узконаправленными интересами сведут любые подобные начинания на нет? Хочется верить, что здра-