

«ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ДОЛЖНА ЗВЕНЕТЬ В КАЖДОМ КАРМАНЕ»

ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И КОММУНИКАЦИЯМ РОССИЙСКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ PAROS GROUP ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ДАРЬЕ СИМОНОВОЙ РАССКАЗАЛА О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ, О ТОМ, КАК И ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ КОРРЕКТИРУЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ МАТРИЦУ НА СВОЕМ ЗАВОДЕ В ТВЕРИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК ГРАЖДАНЕ МОГУТ ПРИЙТИ К ОСОЗНАНИЮ НЕОБХОДИМОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Расскажите об ожидаемых результатах работы российского подразделения Paros Group по итогам 2016 года.

ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА: Мы завершаем год со знаковой цифрой — 100 тыс. тонн продукции, выпущенной на нашем заводе в Твери за три года. При этом годовая мощность производства составляет 50 тыс. тонн строительной и технической изоляции. Поставленные перед подразделением задачи в плане производственных и финансовых результатов были выполнены, несмотря на нестабильную экономическую обстановку в стране. Важно подчеркнуть, что мы — часть международного холдинга Paros, поставившего перед группой достаточно амбициозные задачи, в числе которых достижение оборота в размере €600 млн к 2019 году. Сейчас оборот оценивается примерно в €430–450 млн, таким образом, прирост должен составить приблизительно 28%–38%.

BG: Какую долю в обороте всей группы занимает российское подразделение?

Т. С.: На данный момент доля составляет около 5%. В отчетности мы фиксируем рост прибыли в рублях, но при возврате прибыли в группу все конвертируется в евро, поэтому по итогу получается меньше в связи с курсовыми различиями.

BG: Что было сделано компанией для своего развития в 2016 году?

Т. С.: Мы смогли максимально локализовать производство, а также запустить новые инновационные продукты как в преваляющей строительной, так и в технической изоляции, которая более скромно представлена на нашем заводе в Твери. Основная часть технической изоляции, продаваемой на территории РФ, производится в Польше и Литве, но мы постепенно меняем эту ситуацию. В этом году мы значительно расширили портфель продукции по этому направлению на нашем тверском заводе. Задача по наполнению продуктовой линейки инновационными продуктами сохраняется и на следующий год, речь идет как минимум о двух новых продуктах по строительной изоляции и целой линейки по технической.

BG: Расскажите, как компания реагирует на меняющийся рынок и какие новые продукты она намерена начать производить в следующем году?

Т. С.: Работая на локальном сырье, мы получаем возможность оптимизировать сто-

имость продукции и модифицировать ее в соответствии с теми запросами, которые в конкретный момент времени генерируются рынком. Компании-клиенты сокращают издержки, пытаются найти более дешевые изоляционные решения. Мы всегда позиционировали себя в качестве премиального игрока, «заточенного» под профессионального потребителя, однако за счет внедрения новых видов продукции мы можем предложить клиентам товары по более доступной цене. Например, мы оптимизируем рецептуру для производства общестроительной изоляции и в начале следующего года анонсируем выход продуктов по более доступным ценам в сегменте фасадной и кровельной изоляции. Сделать мы это сможем за счет снижения плотности изоляции в ненагружаемых конструкциях, например, в мансардах и каркасных конструкциях, то есть там, где не требуются сверххарактеристик изоляционных материалов. Если говорить о технической изоляции, то в следующем году мы рассматриваем возможность начать расширение производства прошивных матов, цилиндров, в том числе для нужд судостроительной отрасли.

BG: Вам придется увеличивать существующие мощности для этого?

Т. С.: Изначально проект завода в Твери предусматривал три этапа, сейчас мы временно притормозили с процессом реализации второй и третьей очередей, несмотря на готовность проектной документации, из-за сложной экономической ситуации. В 2017 году будут так называемые мягкие инвестиции в существующую линию, это будет определенный тюнинг, направленный на точечную оптимизацию. Мы будем корректировать продуктовую матрицу, но пока останемся в существующих объемах выпуска — 50 тыс. тонн в год.

BG: Правильно ли я понимаю, что сейчас вы делаете ставку на промышленную изоляцию?

Т. С.: Я не могу сказать, что мы сфокусированы конкретно на этом направлении. Наиболее значительный спрос на изоляцию находится в сегменте жилищного строительства. Если в целом говорить о том, как меняется рынок теплоизоляционных материалов, то, безусловно, присутствует спад на рынке, и в первую очередь в сегменте коммерческого строительства. Понятно, что это связано с кризисной ситуацией. Если до 2014 года

на строительном рынке был бум и компания показала стопроцентный рост, то в 2015 году был хоть не трагический, но спад. В этом году мы демонстрируем нулевой рост. Что касается прогнозов, то могу сказать, что конкуренция на рынке изоляционных материалов будет ужесточаться — конкуренты не дремлют, они оптимизируют свои производства, и в этом году были введены в эксплуатацию два новых завода — на юге России и в Сибири. По нашим оценкам, рынок теплоизоляционных материалов в России сократится на 5–7% в этом году. Еще как минимум год изоляционный рынок будет чувствовать себя некомфортно из-за того, что многие крупные строительные проекты в жилой, коммерческой, социальной сферах либо были заморожены, либо от них отказались вовсе. Что касается сделок M&A в нашем сегменте, то в 2017 году мы их не ожидаем. Конкурентную борьбу выиграют те компании, которые смогут правильно понять потребности клиента. Кроме того, на фоне кризиса и девальвации рубля многие компании-производители обратили свои взоры на экспорт.

BG: А что насчет экспортных планов российского подразделения Paros?

Т. С.: Наш экспортный потенциал высок. Ежегодно мы проходим сертификацию ISO 9001, которая необходима для работы, в том числе и на международных рынках. Недавно мы подтвердили соответствие стандарту ISO 14001, который зафиксировал минимизацию негативного воздействия хозяйственной деятельности Paros на окружающую среду, постоянный контроль над управлением значимыми экологическими аспектами, в том числе, отходами производства, сточными водами и выбросами в атмосферу. У нас уже есть опыт продажи товаров, произведенных в России, за рубежом — в Казахстан, Грузию. Кроме того, у нас есть целое подразделение в Белоруссии, куда мы поставляем продукцию с Тверского завода. Что касается планов, то мы рассматривали возможность поставок в Евросоюз, например, в Финляндию и Литву, но пока сверхпотребности в Европе нет. Если бы наши тверские мощности не были полностью загружены, группа переориентировала бы потоки, сделав упор на сбыт за пределами России. Но мы создали прочный пул клиентов, спрос которых полностью загружает существующие мощности.

BG: Расскажите, с какими знаковыми проектами вы работаете в России?

Т. С.: С этого года мы начали реализовывать поставки наших локальных продуктов для судостроительной отрасли, в частности, мы выиграли конкурс на внедрение тепло- и звукоизоляционных решений на крупнейшем в мире ледоколе «Арктика» Балтийского завода. Наши материалы будут обеспечивать пожаробезопасность, поддержание единого температурного режима и так далее. В строительном сегменте мы сотрудничаем с такими крупными компаниями, как ЛСР, «Петербургская недвижимость», ЮИТ, поставляем материалы для ЖК «Шуваловский», «Чистое небо», «София». Безусловно, одним из широко обсуждаемых проектов, в реализации которых мы участвуем, является многофункциональный комплекс «Лахта-центр». Одним из наших флагманских проектов этого года является реконструкция стадиона «Лужники» в Москве, где будет открываться и закрываться чемпионат мира по футболу в 2018 году. Мы активно взаимодействуем с «Газпромом», например, у нас был интересный проект с «Газпром Нефтехим Салават» в Республике Башкортостан, в рамках которого мы поставили теплоизоляционные цилиндры для паропровода с высокой температурой. Кроме того, мы сотрудничаем с ЛУКОЙЛом, «Сургутнефтегазом» и другими энергетическими гигантами.

BG: Что, на ваш взгляд, мешает активно развиваться энергосберегающим технологиям в России?

Т. С.: Мне кажется, что важно говорить не о том, что мешает развиваться, а про подход правительства к стимулированию развития этих технологий. Если указ сверху есть, значит, его будут исполнять. В этом году, благодаря профессиональному сообществу, была принята «дорожная карта» по реализации проекта капитального ремонта зданий, классификации их энергоэффективности. Это первые важные шаги к тому, чтобы отрасль и потребление стали максимально ответственными. Эффективный капитальный ремонт с качественной изоляцией даст возможность экономить по счетам за отопление. Энергоэффективность должна звенеть в каждом кармане у каждого конкретного гражданина, тогда придет понимание о необходимости развития таких решений и соблюдения правил энергосбережения. ■