

ТРАДИЦИИ ОБЯЗЫВАЮТ

РОССИЯ И ФИНЛЯНДИЯ БЛИЗКИ НЕ ТОЛЬКО ГЕОГРАФИЧЕСКИ, НО И ЭКОНОМИЧЕСКИ, ИСТОРИЧЕСКИ, ДАЖЕ МЕНТАЛЬНО. ПРИ ЭТОМ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ БИЗНЕСА ДВУХ СТРАН ЕСТЬ ЧТО ПОЗАИМСТВОВАТЬ ДРУГ У ДРУГА, УБЕЖДЕНА ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И КОММУНИКАЦИЯМ РОССИЙСКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ВЕДУЩЕГО ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ PAROC GROUP. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Как вы считаете, чему именно россиянам стоит поучиться у финнов?

ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА: В первую очередь — отношению к ведению бизнеса. В России многие компании нацелены на быстрое получение прибыли. А европейский (и финский, соответственно) тренд — устойчивое развитие: стремление к долгосрочным отношениям с клиентами, партнерами и сотрудниками компании; жесткое выполнение взятых на себя обязательств; постоянное совершенствование методов работы и внедрение новых идей; внимание к безопасности оборудования, экологически выверенная логистика и вторичная переработка.

Мы не одни, кто так работает. В этом году Paroc Group отмечает свое 80-летие, в следующем году исполнится 25 лет, как мы работаем в России. В те времена и другие финские компании начинали свою работу в Санкт-Петербурге — с ними сюда пришла и финская культура строительства.

G: А финны у нас чему учатся?

Т. С.: Расторопности, гибкости и адаптации. У нас рынок постоянно меняется, и приходится к нему приспосабливаться. Чем больше они с русскими работают, тем более гибкими становятся. В деловых отношениях от этого обмена все выигрывают — и россияне, и финны. А еще многие финны стали учить русский язык — даже президент Paroc Group Кари Лехтинен.

G: Чем российский рынок отличается от финского?

Т. С.: Для финнов важна не столько прибыль, сколько философия ответственности. Среди российских компаний вряд ли найдутся поставщики, которые останутся с заказчиком завтра, не получив прибыль сегодня. А финны готовы ждать: если сегодня рынок не растет, вы можете быть уверены, что мы будем с вами завтра. Финский бизнес — честный и ответственный. Те компании, которые здесь работают с серьезными не однодневными российскими фирмами, постепенно передают эту философию и российскому бизнесу. И, на мой взгляд, это правильно. Наряду с набившей уже оскомину неспешностью во многих вещах финны обладают неоспоримым достоинством: любовью к стабильности и устойчивости, чего, как мне кажется, не хватает российскому бизнесу.

G: Кризис 2014 года как-то повлиял на планы развития Paroc Group в России?

Т. С.: Когда строился завод, подразумевалось, что мы запустим три линии. Но наши инвестиционные планы пришлось скорректировать в связи с резким ростом курса евро и кризисом. В 2013-м мы пустили только одну линию, которая может производить 50 тыс. тонн продукции в год. Речь шла о том, чтобы открывать последние линии каждые три года — то есть к 2020 году завод должен был заработать



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

на полную мощность. По факту к 2020 году у нас, скорее всего, будет запущена только вторая линия: на реализацию проекта после получения финансирования нужно минимум 18 месяцев, и даже если решение о возобновлении строительства будет принято в 2018 году, работать линия начнет не раньше 2020-го. Компания не отказывается от реализации всех стадий инвестиционного проекта, и это подтвердил президент компании Кари Лехтинен, однако воплощение планов в полном объеме — это вопрос времени. Спрос есть, экономика растет — и мы будем расти вместе с ней.

G: Что больше всего мешает иностранным компаниям развиваться в России?

Т. С.: Государственная составляющая, бюрократические процедуры. Количество бумаг, согласований, печатей, необходимых для работы, — это тормозит развитие, лишает уверенности в завтрашнем дне. Если бы эти процедуры были проще и прозрачнее, все было бы быстрее и интереснее. И количество иностранных компаний, работающих в России, было бы больше.

G: Что же в таком случае привлекает Paroc Group в Санкт-Петербурге?

Т. С.: Много. В первую очередь, конечно, географическая близость — наш головной офис находится в Хельсинки, и до Санкт-Петербурга всего три с половиной часа. Кроме того, финнов привлекает

сходство природных условий (что важно для строительного бизнеса), общее прошлое (все-таки когда-то Финляндия была частью России), похожий менталитет. У нас очень много связей как на простом географическо-экономическом, так и на культурно-историческом уровне. Финляндия — одна из немногих европейских стран, которая в момент введения санкций была уверена, что продолжать сотрудничество необходимо. То, что наши отношения складываются давно и исключительно благополучно, — это тоже положительно влияет на бизнес. Во многом мы, россияне, позитивно воспринимаем то, что делают финны. Начиная от продуктов и заканчивая архитектурой, мы говорим «финское качество», подразумевая — «высокое».

G: А кроме качества?

Т. С.: Экологичность. Возвращаясь к философии устойчивого развития, принципы охраны окружающей среды (наряду с заботой о потребителях и сотрудниках) лежат в основе нашей операционной деятельности, начиная от добычи сырья и заканчивая реализацией готовой продукции. Например, выбирая способы доставки сырья и готовой продукции, мы делаем акцент на железнодорожном транспорте как более экологически чистом по сравнению с автомобильным. Мы перерабатываем большинство (89% в 2017 году) отхо-

дов производства. К 2020 году планируем сократить энергопотребление на 30% по сравнению с 2013-м — это только за 2017 год позволит сэкономить миллион евро.

G: Какие крупные компании в Петербурге являются вашими клиентами?

Т. С.: Мы гордимся тем, что сотрудничаем не только с финскими строительными компаниями (ЮИТ, «Лемминкяйнен»), но и с местными застройщиками (ЛСР, RBI, «Петербургская недвижимость», «Лен-СпецСМУ»), а наши теплоизоляционные материалы используются на знаковых объектах города, таких как «Лахта-центр», стадион «Санкт-Петербург».

Также мы работаем в Москве, на территории всей России и даже за ее пределами: поставляем материалы на объекты в Белоруссию, Грузию, Азербайджан, Казахстан.

G: На что рассчитываете в перспективе?

Т. С.: Будущий год должен стать благоприятным — и для нас, и для всего рынка теплоизоляции. Мы прогнозируем рост минимум в 5–6%. Этому будет способствовать государственная поддержка программ реновации жилья, а также подписанная Минстроем «дорожная карта» по энергоэффективности: с 2018 года все новое жилье должно строиться по классам энергоэффективности, а в них заложены определенные требования к конструкциям зданий, где теплоизоляции выделяется особое важное место.

G: У Финляндии в этом плане богатый опыт.

Т. С.: И требования очень жесткие — если не ошибаюсь, через три года в Европе все дома должны строиться с нулевым потреблением энергии. Нам тоже стоит к этому стремиться, ведь энергоресурсы (сколько бы их ни было) очень дороги. Еще в связи с последними событиями в Европе сейчас очень много внимания уделяется пожаробезопасности. Мы производим каменную вату, и огнестойкость — одна из ключевых ее характеристик. А значит — одно из первостепенных наших преимуществ.

Кроме того, мы идем в ногу со временем, много строительных технологий перенимаем у западных коллег, и сейчас мы делаем ставку на решения, которые российским рынком еще не очень востребованы, потому что мало знакомы. Это решение Prewis — трехслойная конструкция для панельного домостроения. Но это не печально известная советская панель, а новая — с финским качеством: высокоэнергоэффективная, максимально подготовленная в производственных условиях, имеющая современную качественную теплоизоляцию. В России нет еще такого массового применения, мы хотим быть первопроходцами в этом направлении, задать тренд и инвестировать в производство таких ламелей — таковы, в частности, наши планы на следующий год. ■