

«ЦЕНА ПРИ ВЫБОРЕ СТРОЙМАТЕРИАЛА ВСЕ ЧАЩЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРВОСТЕПЕННЫМ ФАКТОРОМ»

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРЕКРАТИЛ СНИЖАТЬСЯ. СТАТИСТИКА УКАЗЫВАЕТ НА СКРОМНЫЙ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И ЦЕН. ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И КОММУНИКАЦИЯМ КОМПАНИИ PAROS В РОССИИ ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛА ОБ ОПАСЕНИЯХ ИГРОКОВ ОТРАСЛИ В СВЯЗИ С ОБЩИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ, ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ВЛИЯНИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ.

BUSINESS GUIDE: Таисия, как можно оценить ситуацию на рынке строительных материалов и, в частности, теплоизоляции в этом году? Какова динамика?

ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА: Положение дел на рынке теплоизоляции отражает общие темпы развития отрасли производства стройматериалов. Рост по итогам 2018 года составил около 4%, хотя минувший год для большинства участников рынка был непростым: увеличивались расходы на транспорт, росли цены на сырье и энергоресурсы. Перед многими компаниями все еще стояли задачи по сохранению рентабельности бизнеса. Итоги первого квартала этого года свидетельствуют о положительной динамике, есть оживление в некоторых строительных проектах, и в целом можно сказать, что 2019 год будет не менее динамичным в отношении роста и потребления строительных материалов, в том числе и теплоизоляции.

BG: Правила игры на строительном рынке изменились, возникли риски ухода средних и малых компаний. При этом остаются актуальными вопросы качества строительства, нормативной базы. Что, по вашему мнению, может стать поддержкой для производителей стройматериалов в этих условиях?

Т. С.: Важной поддерживающей и регулирующей мерой является создание национальной системы стандартизации. Государство должно более гибко и оперативно реагировать на те изменения, которые происходят на строительном рынке. К примеру, сейчас особенно нуждается во внимании деревянное домостроение. Его развитию мешают существующие стереотипы. При этом в некоторых регионах вполне можно и нужно развивать среднеэтажное деревянное строительство. Изменить ситуацию помогут как соответствующие законодательные инициативы, так и стимулы со стороны государства: субсидии застройщикам, льготная ипотека населению.

BG: Какие сегменты рынка строительных материалов чувствуют себя наиболее уверенно?

Т. С.: В первую очередь это отделочные материалы. Люди делают ремонт раз в пять лет при любом экономическом состоянии страны. Можно вспомнить, что более половины россиян проживает в домах 1971–1995 годов постройки, а больше четверти — в объектах, которые были введены 40–50 лет назад. То есть ремонт подчас не просто прихоть, а необходимость. Поэтому спрос на соответствующие товары будет всегда.

BG: Российские стройматериалы конкурентоспособны по сравнению с импортными?

Т. С.: За последние двадцать лет было внедрено достаточно западных технологий и



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

осуществлены значительные инвестиции в развитие рынка отечественных строительных материалов, что повысило их конкурентоспособность, особенно в базовом сегменте. Некоторые товарные категории получили еще больший толчок в развитии, так как производители смогли подстроить свой ассортимент под запросы российских потребителей. О спросе на качественную теплоизоляцию говорит и то, что в 2018 году Paros успешно отметил 25 лет работы на российском рынке и пятилетие с момента запуска завода в Тверской области. Все эти факты напрямую отражают задачи российских производителей предлагать локальному рынку конкурентный и качественный продукт.

BG: Какие тренды сейчас наблюдаются на рынке DIY?

Т. С.: Рынок DIY всегда был и остается некоей лакмусовой бумажкой состояния и активности частных потребителей, и тут за последние годы мы наблюдаем стабильность — нет глобального роста, но и падения тоже нет. Ежегодно топ-10 DIY-ритейлеров участвует в рейтингах и обновляет свои позиции, и вот минувший год также отмечен уходом с рынка очередного западного игрока и усилением позиции российских компаний, которые активно работают со своими ключевыми клиентами, чтобы предложить сервис и ассортимент. Основные тренды связаны с развитием цифровых технологий и онлайн-продаж. Онлайн-продажи ритейлеров DIY растут. Причина проста. Это ускорение жизненного темпа и желание максимально быстро получить свой заказ в полном объеме и по конкретному адресу. Будет расти такая категория клиентов, как подрядчики и строительные бригады, они тоже активно используют интернет-магазины и мобильные приложения,

обращаясь к специализированным торговым площадкам.

BG: Каковы планы по развитию собственного производства Paros в России?

Т. С.: На этот год у нас много задач. В частности, большое внимание будет уделено и расширению линейки продукции для DIY-потребителя. В этом сегменте будут представлены не только классические решения по теплоизоляции, но и звукоизоляционные материалы, а также специальная продукция для саун и бань. В сегменте строительной изоляции мы укрепляем свои позиции на рынке фасадных систем. В технической изоляции мы сильно растем в направлении огнезащиты систем ОВК, металлоконструкций, а также в судостроении, которое считаем фокусным сегментом, поскольку этот сектор сам по себе растет быстро и имеет огромный потенциал. А в этой сфере у нас есть инновационные разработки, например, Light Marine — облегченные решения для изоляции огнестойких палуб и переборок. Продолжит Paros и развитие ламельной изоляции. Ламели — относительно новое строительное решение для утепления фасадов. Ламельная изоляция получила широкое распространение в Скандинавии, в том числе при реконструкции фасадов, и стала одним из ключевых элементов строительства по популярной скандинавской технологии. Мы думаем, что ламели могут стать одним из основных материалов при реновации старого жилого фонда в России, мы планируем сформировать эту нишу и стать в ней лидером.

BG: Как изменилось отношение к энергоэффективным технологиям и их использованию в последние годы?

Т. С.: Подобные инновации имеют небывший срок внедрения по различным причинам, в первую очередь законодательного и нормативного характера. Например, закон «Об энергосбережении» действует в России уже десять лет. Однако с учетом курса на цифровизацию экономики, обеспечение комфортной и экологичной городской среды данный документ требует оперативной корректировки. Без господдержки в вопросах внедрения энергоэффективных технологий не обойтись. Например, государство предоставляет субсидии на строительство высокоэнергоэффективных домов. В этом случае по истечении определенного периода их эксплуатации управляющие компании смогут отчитаться о количестве сэкономленной энергии и обосновать эффективность таких технологий.

BG: Как можно оценить ход распространения BIM-технологий?

Т. С.: Цифровизация строительства неизбежна, и этот процесс предполагает ав-

томатизацию всех стадий и процедур на всем жизненном цикле объекта, где самым важным является внедрение технологии информационного моделирования. BIM становится приоритетным направлением в развитии строительной отрасли во всем мире, причем часто с государственной поддержкой. Например, с 2016 года работа в BIM стала обязательной при получении госбюджетных заказов в ряде стран Европы. У BIM-подхода есть очевидные преимущества: наглядность, скорость документирования и получения спецификаций, повышение эффективности коллективной работы над проектом, возможность визуального и программного контроля. Все это ведет к сокращению сроков проектирования и к снижению себестоимости. В нашей стране BIM-технологии статус приоритетных получили совсем недавно. Важно, что в строительстве государство хочет быть во главе грядущих цифровых изменений. В ближайшие шесть лет под эгидой Минстроя РФ будет создана единая цифровая платформа, которая объединит в себе все информационные системы и процедуры в строительной отрасли. Paros также в тренде BIM-движения отрасли. Компания одной из первых среди производителей теплоизоляционных материалов выпустила собственный BIM-каталог, который содержит модели строительной и технической изоляций. Мы выложили пакет своих BIM-моделей на сайте Paros и на ресурсах специализированных BIM-библиотек.

BG: Как меняются требования потребителей к строительным материалам и как игроки рынка подстраиваются под них?

Т. С.: Цена как фактор выбора строительного материала все чаще не является первостепенной. Все больше людей задумывается о том, в какой экологической обстановке они будут жить, их волнует пожарная безопасность материалов, а также дальнейшие расходы на обслуживание жилища. Поэтому модные понятия «энергоэффективность» или «экологически чистые материалы» все больше имеют практическое значение. Плюс потребители становятся умнее — за счет прямого и открытого доступа к информационным ресурсам, где размещается огромное количество различного контента, то есть, обращаясь за продуктом, они уже могут четко сформулировать и технические требования, и потребительские качества, которые им необходимы. Производителем стоит отслеживать эту обратную связь и оперативно реагировать, предлагая и продукты, и услуги, в которых нуждаются самые требовательные потребители. ■