

«НУЖЕН ПЕРЕХОД ОТ КОНКУРЕНЦИИ ПО ЦЕНЕ К КОНКУРЕНЦИИ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ И КАЧЕСТВУ ПРОДУКЦИИ»

О ДИНАМИКЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ПОВЕДЕНИИ ДЕВЕЛОПЕРОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА, ПОВЫШЕНИИ ГРАМОТНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ КОМПАНИИ НА БУДУЩИЙ ГОД КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И КОММУНИКАЦИЯМ КОМПАНИИ PAROS В РОССИИ ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете динамику потребления строительных материалов, в том числе теплоизоляционных, в течение прошедшего года?

ТАИСИЯ СЕЛЕДКОВА: Минувший год был непростым для всего строительного рынка. Можно сказать, что он был «не в формате». Строительный комплекс перешел на проектное финансирование, поэтому в ожидании наступления практики эскроу темпы строительства и темпы закупок стройматериалов в первом полугодии 2019 года заметно выросли. По нашим оценкам, до 20% в сравнении с обычной динамикой для этого периода. Однако после 1 июля, фактически на пике строительного сезона, строительная активность уже снизилась на 20% в сравнении с традиционными объемами. Конечно, такие «качели» повлияли на бизнес производителей стройматериалов. В целом объемы рынка изменились незначительно, ведь резкого увеличения количества строительных объектов не произошло. Можно говорить, что по теплоизоляционным материалам в этом году мы наблюдали незначительный рост на грани погрешности — 1–2%.

BG: Каковы ваши прогнозы на 2020 год? Будет ли рынок стагнировать или, наоборот, его ждет рост по сравнению с 2019 годом?

Т. С.: При сохранении нынешних экономических условий и относительно стабильного курса рубля как минимум можно ожидать сохранения текущей рыночной ситуации в производстве и в спросе на стройматериалы. Мы не строим свехоптимистичных прогнозов, вряд ли кто-то с точностью сможет дать цифры. На наш взгляд, рост если и будет, то малозначительный и только при поддержке и стимулировании со стороны государства. Такие проекты, как программы по стимулированию экспорта, могут дать развитие для строительства соответствующей логистической и транспортной инфраструктуры. Это значит, что вырастет потребность в складской недвижимости, в строительстве распределительных центров.

Поддерживать потребление изоляционных материалов будут и изменения в законодательстве, связанные с ужесточением мер по пожарной безопасности и с требованиями по энергоэффективности зданий. Поможет рынку и расширение практики реновации и капитального ремонта в регионах. По оценкам экспертов, более половины жилья в России находится в пользовании более 50 лет и нуждается в реновации, которая потребует применения теплоизоляции. Все эти меры в совокупности должны повлиять на рынок теплоизоляционных материалов.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

BG: Что может стать основными драйверами для развития рынка стройматериалов?

Т. С.: Правила работы на строительном рынке находятся в процессе постоянной трансформации, поэтому девелоперы вынуждены также часто вносить изменения в свои проекты. После увеличения НДС и появления необходимости получения проектного финансирования возросла себестоимость строительства. Возможно, отрасль мог бы поддержать госзаказ, но для этого необходимо реформировать саму систему госзаказа вместе с системой ценообразования в строительстве. Нужен переход от конкуренции по цене к конкуренции по компетенциям и качеству конечной строительной продукции. От подобной трансформации выиграют добросовестные участники рынка — производители и строительные компании.

BG: Возрос ли спрос на качественные материалы со стороны строительных компаний после перехода на эскроу? С чем это связано?

Т. С.: По нашим оценкам, «фактор эскроу» должен стимулировать застройщиков применять больше качественных материалов и в целом больше продумывать именно качество проживания. В перспективе конкуренция между девелоперами развернется именно на уровне качества объектов, потому что потребителей, желающих купить квартиру, больше не становится. Потребитель будет выбирать не просто квартиру, он будет выбирать экосистему, качество объекта и проекта в комплексе. Такой подход нас как производителей высококаче-

ственных материалов радует, в таком случае спрос на качественные материалы и качественные проекты будет увеличиваться. К тому же с вводом механизма эскроу девелопер будет больше заинтересован и в ускорении сроков строительства. Ведь чем скорее застройщик закончит проект, тем быстрее он получит за него деньги. Некачественные материалы грозят появлением претензий к объекту, что чревато и срывом сроков строительства.

BG: Стали ли конечные потребители более требовательными по отношению к качеству строительства в целом и почему?

Т. С.: Потребитель становится более образованным и грамотным. Сегодня он подходит к выбору жилья или продукта для строительства очень осознанно, со своим сформировавшимся мнением. И от профессионализма компании, которая продает ему продукт или услугу, зависит его дальнейший выбор. Либо потребитель в силу своей осведомленности покупает то, за чем он пришел, либо он, получив доступные разъяснения, выбирает более качественный продукт. Грамотный клиент — это очень хорошо для конкурентного рынка, ведь в этом случае цена уже не является определяющим фактором. Грамотный потребитель, помимо цены, хочет получить качественный продукт и отличный сервис. Поэтому он выбирает материалы и решения, которые более долговечны и применение которых не вызовет дополнительных расходов по их эксплуатации в далекой перспективе.

BG: Как меняется рынок стройматериалов в связи с цифровизацией строительства и внедрением BIM-технологий?

Т. С.: Внедрение и распространение практики BIM названо одним из приоритетных направлений строительного комплекса РФ. В июле 2019 года был принят федеральный закон, в рамках которого в Градостроительном кодексе впервые закрепились понятия «информационное моделирование» и «классификатор строительной информации». Согласно Стратегии развития строительной отрасли России до 2030 года, в каждом регионе должен быть создан BIM-центр. В Москве все застройщики, работающие с проектами по государственному заказу, должны перейти на BIM-технологии в 2020 году. К тому же столица стала пилотной зоной внедрения технологий информационного моделирования в программу реновации. В 2020 году планируется разработка двух национальных и межгосударственных стандартов, актуализация свода правил по формированию информационной модели. Как доказывают эти примеры, процесс расширения практики применения

BIM носит общенациональный характер. Как это меняет рынок? Все становится прозрачнее — это самое главное преимущество BIM. Для всеобщего перехода на информационное моделирование требуется другой уровень образования проектировщиков и архитекторов. Молодое поколение «щелкает» модели, как орехи, тогда как старожилы пока скептически к этому относятся, поэтому времени перехода на полную цифровизацию строительной отрасли потребуется достаточно.

BG: Какие инновационные технологии использует компания Paros при производстве теплоизоляционных материалов?

Т. С.: Наша основная инновация — следование принципам устойчивого развития. Устойчивое развитие затрагивает все виды операционной деятельности Paros, включая добычу сырья, подход к поиску поставщиков, доставку и экологически выверенную логистику, безопасность установленного оборудования, качество продукции и вторичную переработку, работе с персоналом. По существу, наш бизнес это и есть воплощение принципов устойчивого развития, ведь продукция Paros способствует сбережению энергии, повышению энергоэффективности, сокращению выбросов парниковых газов, созданию условий пожарной безопасности и акустически здоровой жилой среды.

BG: Расскажите о планах Paros в России на 2020 год.

Т. С.: Мы сосредоточимся на нескольких направлениях. Во-первых, продолжим работу по продвижению строительных решений с применением ламельной изоляции. Мы считаем это перспективным сегментом. Ламели могут использоваться и для реновации, как это происходит в Европе. Ламельная изоляция — это меньший вес, большая гибкость для реализации архитектурных особенностей и меньшее использование механического крепежа. Ламельная изоляция — это изоляция с измененной ориентацией волокна, которая позволяет при меньшем весе продемонстрировать повышенную прочность, в частности, прочность на отрыв слоев, по сравнению со стандартной теплоизоляцией. Продукты и системы для технической изоляции также в зоне нашего фокуса, здесь мы уделяем особое внимание производству уникальных толщин и продуктов с покрытиями, которые так важны в таких отраслях, как нефтянка, судостроение и энергетика. Нельзя не сказать о том, что уже с начала этого года мы переходим на усовершенствованную технологию производства Paros Quadro. Пока не могу открыть всех карт, но это будет что-то особенное. ■