



ном рынке. Мы прогнозируем 2–3% роста в следующем году.

Есть мнение, что рост будет больше, но я не хочу строить воздушных замков. Даже с этим реалистичным прогнозом «профайн РУС» будет чувствовать себя очень уверенно и комфортно.

**«ОД»:** *Поделитесь планами на 2018 год и на 2019–2020 годы? Будет ли «профайн РУС» осваивать новые, в том числе зарубежные, рынки? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

**Я.Ф.:** Мы видим необходимость в открытии еще одного завода и увеличении производства в Хабаровске, поскольку Дальний Восток является очень перспективным регио-

ном с большим потенциалом роста. В плане диверсификации интересен рынок алюминиевых конструкций, на котором мы уже имеем опыт работы в Индии. В России это происходит впервые, и мы планируем начать продажу алюминиевого профиля поэтапно и со временем развивать это направление. Речь идет о холодном алюминии, т. е. о балконных системах. Однако говорить о деталях пока рано, это все долговременные планы.

Мы также хотим уйти от дешевых систем, увеличить долю 70-х систем до уровня, который был в 2012 году, и затем вводить новые. Планируем вывод на российский рынок и одной из последних разработок – системы KBE\_88мммм.

Большой упор мы сделали и на дизайнерский потенциал наших про-

филей. В 2017 году мы, на нашем заводе в Германии, расширили линейку вариантов цветных покрытий. В России мы планируем увеличить продажи ламинированных профилей. Сейчас доля цветных окон на рынке России в целом составляет около 14%, однако, с учетом последних трендов в области архитектуры, уверен, она будет увеличиваться.

Уверен, что год не будет простым и нам предстоит кропотливая работа во всех направлениях нашей деятельности, но мы этого не боимся. Хотелось бы пожелать всем участникам оконного рынка стабилизации ситуации, роста спроса на качественную продукцию. Ведь инвестируя в качество, мы всегда инвестируем в свое собственное хорошее будущее и будущее наших детей.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает Кшиштоф Якимович, коммерческий директор представительства Winkhaus в России



**«ОД»:** *Пан Кшиштоф, имеющиеся данные об итогах 2017 года неоднозначны. Большинство респондентов сходятся в том, что спад на оконном рынке продолжился, но некоторые говорят о проявлении позитивных тенденций, начале восстановления рынка, увеличении объемов сбыта продукции. Какова Ваша оценка результатов 2017 года для отрасли в целом?*

**К.Я.:** 2017 год закончился уже давно, думаю, что не только мое время летит так быстро. Два первых месяца текущего года позволили нам подвести полные итоги 2017 года и проанализировать результаты

Действительно, если посмотреть на последние 2–3 года, ситуация на рынке далека от оптимистичной. Откровенно говоря, мы полагали, что и 2017 год будет также отнесен к, так называемым, годам кризиса. Однако оказалось, что хотя еще не получилось «выйти в плюс», но и снижение было минимальным. И как раз этот факт я назвал бы позитивным. Здесь, конечно, оценивались средние показатели, которые говорят о том, что не всем нашим торговым партнерам удалось закончить прошлый год позитивным акцентом, некоторые из них зафиксировали крупные убытки, но часть из них на самом деле по сравнению с 2016 годом завершили год «в плюс». В настоящее время я не располагаю вескими основаниями, считая, что в 2018 году эта тенденция

также будет наблюдаться, но многие факторы свидетельствуют о том, что прогрессирующая консолидация рынка вознаградит тех, кто готовился к этому в течение последних нескольких лет.

**«ОД»:** *А какими были результаты прошедшего года для компании «Винкхаус»? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?*

**К.Я.:** Что касается результатов всей компании, то, если бы не повышение цен на сталь и цинк, можно было бы радоваться не только росту оборота в несколько процентов, но и также росту маржи. Однако подорожание сырья не позволило реализовать эти планы.

В России, как я уже ранее говорил, результаты работы компании оказались немного ниже, чем в 2016 году, что, конечно, не радует. Однако, ввиду сложившейся ситуации на оконном рынке, а также



рынке сырья, трудно было этого избежать.

Благодаря тому, что Winkhaus – это международная фирма, и всегда где-то бывает хуже, а где-то лучше, то таким образом можно с уверенностью сгладить уровень риска в бизнесе, а может даже и избежать его последствий.

**«ОД»:** Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2018 года? Начнется ли восстановительный рост в отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?

**К.Я.:** 2018 год начался с повышения цен, что определенным образом уже обуславливает обстановку на рынке. Потому что, кто же любит, когда цены повышаются? Однако следует учитывать, что цена фурнитуры напрямую зависит от стоимости сырья, и мы на это, к сожалению, повлиять не можем.

На какое-то время мы взяли на себя бремя повышения цен на металл, но, к сожалению, наши возможности исчерпались. Чтобы вводить на рынок новые, инновационные продукты, требуются определенные средства, в том числе и финансовые.

Отвечая на вопрос, касающийся перспектив, мы, действуя как команда, настроены оптимистично. В сегменте бюджетных решений нам, вероятно, будет тяжело конкурировать с продуктами, скажем так, менее современными и мало продвинутыми технологически, но в сегменте продуктов инновационных и высокотехнологичных у нас есть потенциал. Именно это является источником нашей силы и мотивации в действиях, запланированных в 2018 году.

**«ОД»:** В отличие от «жирных» 2000-х, когда оконный рынок стремительно рос, в последние четыре года приходилось говорить не о драйверах роста, а о «драйверах спада» (насыщение рынка, снижение платежеспособности населения, сокращение объемов строительства и т.д.). Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению, хотя бы частичному?

**К.Я.:** Конечно, все перечисленные Вами «драйверы спада» влияют, и довольно существенно, на ситуацию на рынке. Следовало бы их немного модифицировать, чтобы, например, поменять их вектор. Но преобразование тенденции не изменит ситуации на рынке. Например, если финансовые возможности не изменятся, то этот фактор станет базой для развития рынка дешевых, низкотехнологичных продуктов сомнительного качества. Принесет ли это выгоду для пользователей окон? Не уверен, но это уже тема для отдельного разговора.

Я помню, когда в Польше была похожая ситуация на рынке. Тогда большую поддержку оказало государство, внедряя программу по энергосбережению. Это позволило «продержаться на плаву» многим оконным фирмам, которые пересмотрели и изменили свою стратегию ведения бизнеса и в результате успешно реализовали новые возможности (в данном случае – открытие экспортных рынков).

Думаю, что в России действия, связанные с энергосбережением, также будут проводиться. А если прибавить к этому качество и дизайн, то пользователи окон будут только «ЗА».

**«ОД»:** Поделитесь планами на 2018 год и на 2019–2020 годы? Будет ли «Винкхаус» осваивать новые, в том числе зарубежные, рынки? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

**К.Я.:** Как я говорил ранее, Winkhaus – международная компания. Практически все время проводится анализ отдельных рынков, а там, где фирма присутствует уже несколько лет, такие исследования проводятся систематически, чтобы своевременно адаптироваться к изменяющейся рыночной конъюнктуре. Такая работа ведется компанией постоянно уже более 160 лет

В нашем торговом предложении есть не только оконная и дверная фурнитура (для пластиковых, деревянных, алюминиевых окон и балконных дверей), но также электронные системы организации и контроля доступа, которые в последнее время развиваются особенно активно. Многие встречи на выставках, посвященных этой теме, убеждают нас в том, что со временем и российский клиент высоко оценит преимущества и достоинства наших современных и высокотехнологичных решений.

В преддверие крупнейшей международной выставки окон, дверей и фасадов Fensterbau Frontale в Нюрнберге, мы рады пригласить Вас и всех желающих посетить наш стенд 4–243 в павильоне 4, где будут представлены самые новые решения и инновационные продукты нашей компании в области оконной и дверной техники, а также систем контроля и защиты доступа.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает А.Ю. Труфанов, директор по сбыту ООО «МАКО ФУРНИТУРА»

**«ОД»:** Александр Юрьевич, имеющиеся данные об итогах 2017 года неоднозначны. Большинство респондентов сходятся в том, что спад на оконном рынке

продолжился, но некоторые говорят о проявлении позитивных тенденций, начале восстановления рынка, увеличении объемов сбыта продукции. Какова Ваша оценка

результатов 2017 года для отрасли в целом?

**А.Т.:** На наш взгляд, основным трендом 2017 года была стабилизация оконного рынка. Несмотря на то,