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,

что большого роста в оконной индустрии не наблюдалось, мы оцениваем прошедший год позитивно, поскольку и падения рынка тоже не было. Что касается объемов продаж, то они сохранились на уровне 2016 года, с незначительным ростом, и это позволяет нам говорить о некой устойчивости в отрасли в целом.

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

А.Т.: В марте 2017-го года на выставке Batimat компания MACO представила специальное решение для российского рынка – поворотно-откидную фурнитуру MACO Multi-Eco. Появление в нашей линейке такого продукта способствовало удержанию клиентской базы и увеличению доли MACO на российском рынке, а также позитивно отразилось на объемах. Прошедший год закончился для нас небольшим ростом продаж, поэтому мы оцениваем наши итоги как положительные.

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

А.Т.: В 2018 году большого роста мы также не прогнозируем. В некоторых компаниях незначительный рост все же будет, но произойдет он за счет перераспределения долей – крупные компании заберут объемы более мелких. Оживление спроса мы ожидаем в сегменте строящегося жилья – за счет выгодных условий ипотечного кредитования и субсидирования государством строительных компаний.

«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?

А.Т.: Мы считаем, что стабилизации оконного рынка в ближайшем будущем может способствовать наличие в ассортименте компаний в достаточном объеме качественной продукции массового сегмента.

В отдаленной перспективе драйвером роста в оконной индустрии станет вывод принципиально новых высокотехнологичных продуктов, ставших результатом молниеносно развивающихся digital-технологий во всех сферах бизнеса, будь то автомобильная промышленность, финансовый сектор или строительная отрасль. Здесь мы имеем ввиду такие новинки, которые полностью изменят оконную индустрию, например, окно будущего MACO, которое было представлено на выставке Fensterbau Frontale в Нюрнберге.

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

А.Т.: Компания MACO выходит на рынки СНГ, кроме того, завод в Калуге достиг больших успехов и теперь производит фурнитуру и экспортирует ее на европейские рынки. Для нас это является высокой оценкой нашей деятельности, поскольку европейский рынок предъявляет особые требования к бизнесу и качеству производимой продукции.

Что же касается наших планов на ближайшие годы, то мы стремимся непрерывно совершенствовать свои технологии производства, чтобы сделать MACO еще более надежным и эффективным партнером, способным гибко и оперативно реагировать на потребности наших клиентов. Стратегия компании MACO ориентирована на разработку и вывод на рынок революционных новинок – «дигитализированных», «умных» продуктов, не имеющих аналогов в отрасли. Такая стратегия гарантирует MACO успех в долгосрочной перспективе, ведь за технологиями – будущее!