



Кроме того, существующая ситуация на рынке дает возможность стабильным компаниям, обладающим свободными средствами, к укреплению своих рыночных позиций, использованию клиентской базы финансово неустойчивых компаний, которым придется замораживать или сворачивать свою деятельность. Таким образом, по текущим оценкам, в ближайшее время продолжится активность в области сделок слияния и поглощения. Однако подобные решения должны приниматься на основе всестороннего стратегического анализа. Только в этом случае они смогут

принести существенные выгоды в долгосрочной перспективе.

#### Из кризиса — в развитие

Однако поскольку отечественный рынок до сих пор еще далек от насыщения, на посткризисный период у него есть очень хороший потенциал для развития. В современных окнах сегодня нуждаются более чем 70% российских домохозяйств. 80% семей в стране недовольны своими жилищными условиями, что послужит импульсом для подъема ипотеки. С «исцелением» российской экономики начнется и новый виток развития оконного рынка.

Индустрия профилей выйдет на качественно новый уровень. В среднесрочной перспективе процессы, происходящие сейчас на рынке, приведут к оздоровлению отрасли: укрупнению и консолидации предприятий, отсеиванию непрофессиональных компаний, использующих некачественные технику и технологии. Скорее всего, повысятся барьеры вхождения в отрасль, и случайные фирмы не будут приходить в бизнес. В любом случае, рынок станет более здоровым, работать на нем будет еще интересней.

## ДЕСЕУНИНСК ПОДВЕЛ ИТОГИ РАБОТЫ КОМПАНИИ В 2008 ГОДУ В ЭФИРЕ РБК ТВ

14 мая в прямом эфире программы «Новости компаний» на РБК ТВ руководитель департамента по сбыту и поддержке клиентов Евгений Яковлев подвел итоги работы компании «Декёнинк Рус» в 2008 году. Объем продаж за отчетный период вырос на 16,5% - до 62 млн евро. На нашу страну пришлось порядка 10% от всего оборота концерна, который по итогам года составил 629,9 млн евро. Производственные показатели российского подразделения Десеуинск превысили 30 тыс тонн.

Такой динамики удалось достичь, в том числе, за счет увеличения инвестиций в собственный завод на территории Московской области. За год в него было вложено 6,5 млн евро. Руководство компании высоко оценивает эффективность вложенных инвестиций и ожидает быструю окупаемость затрат в текущем году. Кроме того, «Декёнинк» не меняет своих планов относительно инвестиций на 2009 год. Сейчас завод в Протвино загружен на 60-70%, однако наблюдается постепенный, хоть и медленный рост загрузки производства.

Хотя за первые 4 месяца 2009 года объем продаж российского подразделения упал на 40-44%, падение продаж компании «Декёнинк» оказалось чуть ниже, чем в среднем по российскому рынку пластиковых окон. А оконный рынок Рос-

сии очень большой. Клиентов компании «Декёнинк» можно разделить на 2 большие группы: строительный рынок и частные потребители. Поскольку «Декёнинк» производит продукцию высокого качества, компания, в основном, ориентирована на частный рынок. На строительном рынке очевидна стагнация. Что же касается частного рынка, то хотя окна - не предмет первой необходимости и спрос на них упал, потребность в этой продукции все же актуальна.

Руководитель департамента по сбыту и поддержке клиентов компании надеется, что скоро ситуация стабилизируется, люди психологически привыкнут к сложившимся условиям и будут покупать больше окон. Для того чтобы адаптироваться к новым непростым экономическим условиям, руководство компании в ноябре 2009 года приняло решение, не традиционное для компании, - разработать новую оконную систему эконом класса («Форвард»). И если раньше компания производила продукцию в среднем и выше среднего ценовых сегментах, теперь «Декёнинк» производит систему эконом класса, которая на 15% дешевле уже существующих систем компании. Снижение стоимости означает не ухудшение качества окон, а уменьшение их дополнительных возможностей. Е. Яковлев считает решение производить новую оконную систему эконом класса

очень своевременным, поскольку новый продукт позволит увеличить долю компании на рынке пластиковых профилей.

Штаб-квартира международного концерна «Декёнинк» считает «Декёнинк Рус» основным экспертом российского рынка и способствует развитию своего российского подразделения. «Декёнинк Рус» представляет на территории России продукцию трех заводов: двух заводов стран Западной Европы (Бельгия и Германия) и один завод в России (Московская область, Протвино). Некоторые заказчики, чьи офисы расположены в территориальной близости к производству, покупают продукцию в самой компании. Однако большинство клиентов покупают ПВХ-профили у дилеров «Декёнинк» по всей России. Сегодня «Декёнинк» имеет развитую дилерскую сеть, которая включает в себя 6 российских компаний и их 20 складов в различных городах России, от Санкт-Петербурга до Владивостока. Поскольку дилеры также работают в условиях экономической нестабильности, «Декёнинк» предлагает своим партнерам участие в программах поддержки. Сейчас, например, «Декёнинк» реализует политику продажи продукции своим дилерам по фиксированному внутреннему курсу, который существенно ниже курса евро ЦБ РФ.

Пресс-центр «Декёнинк»