



КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

В первой половине года журнал «Окна и Двери» традиционно проводит опрос, цель которого — выяснение мнений руководителей ведущих компаний отрасли об итогах прошедшего года, текущей ситуации и перспективах развития рынка.

Отметим, что мнение редакции и имеющиеся в ее распоряжении данные могут не совпадать с мнениями и оценками респондентов.

На вопросы журнала «Окна и Двери» (ИЦ «Современные Строительные Конструкции») отвечает генеральный директор ООО «Декёнинк Рус» (Deseuninck) Фолькер Гут.

«ОД»: *Каковы итоги деятельности Вашей компании в 2008 году и как отразился на них начавшийся экономический кризис?*

Ф.Г.: В целом, мы довольны результатами 2008 года, хотя финансовый кризис не позволил компании достичь лучших результатов. Рост оборота по основным системам компании Deseuninck, ФАВОРИТ и БАУТЕК, составил более 20%. Высокие цены на сырье оказали негативное влияние на финансовый результат, поскольку данные затраты мы не можем в полной мере включить в стоимость продукции. Однако, исходя из объективных экономических предпосылок, мы довольны результатами деятельности Deseuninck в 2008 году даже с финансовой точки зрения.

«ОД»: *Сколько тысяч тонн профиля Ваша компания изготовила и отгрузила потребителям в 2008 году? Ваша доля на рынке?*

Ф.Г.: В 2008 году компания Deseuninck Rus изготовила и отгрузила порядка 35 тыс. тонн профиля. Мы оцениваем долю компании на рынке на уровне 6-7%.

«ОД»: *Как изменялся в течение года спрос на продукцию? Какие профильные системы были наиболее востребованными?*

Ф.Г.: Спрос на продукцию Deseuninck в 2008 году по сравнению с предыдущим годом не изменился. Однако на рынке в целом доля профилей со строительной шириной 70мм значительно увеличилась. Профили 70мм сейчас очень востребованы. В свое время мы стали пионерами перехода от систем 58/60мм к 70мм системам. Еще с 2004 года стратегия компании Deseuninck основывается на производстве профилей 71мм.

«ОД»: *На сколько, по Вашим оценкам, вырос рынок системных профилей (ПВХ, алюминий) в 2008 году по сравнению с 2007 годом? Какие тенденции появились в 2008 году?*

Ф.Г.: По нашим оценкам, за 2008 год рынок вырос не более чем на 15%. Из-за фактора повышения цен рост в отношении тоннажа составил около 10%. Относительно тенденций в 2008 году могу сказать, что в связи с изменением конъюнктуры рынка вырос спрос на более дешевые системы. Мы, в свою очередь, поспешили оперативно отреагировать на изменившиеся потребности рынка созданием новой оконной системы эконом класса Форвард.

«ОД»: *Каков, по Вашему мнению, фактический объем потребления системных профилей (ПВХ, алюминий) в России?*

Ф.Г.: По нашему мнению, в связи с общим падением спроса на 40%-50% реальное потребление установится на отметке от 250000 до 300000 тонн, если развитие в летние месяцы будет нормальным. В 2008 году фактический объем потребления системных профилей в России, по нашим оценкам, составил порядка 500000 тонн профиля.

«ОД»: *Сколько, по Вашей оценке, эксплуатируется в России экстрезионных (прессовых) линий по*



Генеральный директор ООО «Декёнинк Рус» (Deseuninck) Фолькер Гут

производству системных профилей и какова их суммарная производительность?

Ф.Г.: Поскольку показатели мощности и уровень загрузки линий по производству системных профилей на разных предприятиях в России очень различны, невозможно дать оценку суммарной производительности производства.

«ОД»: *Каким Вы видите 2009 год? Насколько изменятся (возрастнут/сократятся) объемы потребления? Как будет изменяться спрос?*

Ф.Г.: По итогам двух последних месяцев 2008 года стало очевидным, что спрос на рынке меняется. Причем, в первом квартале 2009 года этот тренд только усилился. Снижение оборота продукции, безусловно, ощущается. Однако пока рано делать выводы о том, как это отразится на показателях 2009 года. Показатели первых месяцев года не являются решающими в общем годовом обороте. Все статистические данные и анализы первого квартала, которые были опубликованы на настоящий момент, свидетельствуют о том, что мы по-прежнему добиваемся больших успехов, чем наши конкуренты.



Что касается изменения спроса, то мы ожидаем повышения спроса потребителей на более дешевые системы. К сожалению, вопрос цены сейчас становится доминирующим, в то время как другие важные аспекты принимаются во внимание в недостаточной степени.

«ОД»: Что необходимо делать для стабилизации ситуации и развития рынка?

Ф.Г.: Основная причина снижения спроса на рынке заключается в неопределенности экономической ситуации в будущем. Причем, снижение спроса произошло не только на рынке оконной отрасли, не только на рынке

России в целом, но и по всему миру, а это усугубляет ситуацию. Потребность в ПВХ-профилях в России по-прежнему огромная, особенно в условиях неизбежного повышения цен на энергоносители в среднесрочном периоде. Потребителям необходим «свет в конце туннеля» этого мирового кризиса, чтобы снова вкладывать свои деньги в товары, которые не входят в список товаров первой необходимости и ежедневного бытового потребления.

«ОД»: Какие конкретные действия Вы планируете предпринять в этом году?

Ф.Г.: Уже при первых признаках кризиса прошлой осенью мы стали

размышлять о том, какие действия мы можем предпринять в данной ситуации. Основным шагом, который мы сделали для удовлетворения потребностей наших клиентов, это, безусловно, разработка нашей новой системы, Форвард. Весной мы представили нашу новинку на выставке «МосБилд». Сочетание цены и качества оконной системы Форвард дает возможность нашим клиентам предлагать конечным потребителям хорошее окно по привлекательной цене. Предложив рынку актуальную оконную систему, мы в очередной раз доказываем гибкость компании и её близость к рынку.

ДЕСЕУНИНСК ЗАБОТИТСЯ О МОСКОВСКИХ ШКОЛЬНИКАХ: К 1 СЕНТЯБРЯ КОМПАНИЯ ОСТЕКЛИЛА СРЕДнюю ШКОЛУ №224

Новый учебный год в ГОУ СОШ №224 начался в обновленном виде. В московской средней школе появились новые окна. Компания Десеуинск выделила средства и установила в кабинетах школы современные теплосберегающие окна. Остекление завершилось точно в срок, и уже 1 сентября ученики приступили к занятиям в еще более уютных классных комнатах. Администрация ГОУ СОШ №224 выразила благодарность генеральному директору и коллективу компании «Декёнинк» за проведённую работу по остеклению классных кабинетов школы.

Директор школы Ольга Леонидовна Гинесина отметила, что «остекление школы оказалось очень своевременным и важным для учителей и школьников в преддверии нового учебного года. Вместо старых плохо функционирующих окон школьники получили чудесные пластиковые, благодаря которым они будут иметь тёплые и хорошо проветриваемые классные комнаты. Ученикам первых классов теперь станет комфортнее учиться, а учителям — обучать школьников».

Педагогический коллектив школы стремится поддержать талантливых детей, способствовать приучению детей к здоровому образу жизни, качественно и творчески реализовать образовательные программы.

О.Л. Гинесина: «Мы искренне благодарны компании «Декёнинк Рус» за чудесный вклад в развитие школы, за желание помочь школе в трудный период кризиса, за поддержку руководства школы в стремлении обеспечить условия для укрепления здоровья детей, за заботу о подрастающем поколении, которое приобретает в школе необходимые знания и представляет собой будущее нашей страны, о котором мы думаем уже сейчас».

Помощь пожилым людям и подрастающему поколению — важные направления социальной деятельности компании. Именно поэтому «Декёнинк» регулярно оказывает

им помощь и выделяет средства на соответствующие социальные инициативы. Участие в благотворительной деятельности — гражданский долг сотрудников компании. Данная позиция закреплена в Кодексе делового поведения группы компаний «Декёнинк». Сотрудники российского подразделения компании чувствуют свою ответственность перед окружающими



людьми и стремятся оказать им поддержку, участвуя в гражданских и благотворительных акциях.

Пресс-центр
www.deceuinck.ru