

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ!

Объективная, достоверная, оперативная информация на новом сайте:

www.ssk-inform.ru



ИЦ «Современные Строительные Конструкции»
приглашает к сотрудничеству



ГЕРМАНСКИЙ ОКОННЫЙ РЫНОК

Н. Л. ГАВРИЛОВ-КРЕМИЧЕВ,

ИЦ «Современные Строительные Конструкции»

Интерес к германскому оконному рынку у российских «оконщиков» сегодня обусловлен, главным образом, сложившимися деловыми связями. Многие предприятия отрасли являются потребителями разнообразной продукции (технологическое оборудование, инструмент, профили, фурнитура, комплектующие и материалы), которую производят германские фирмы как на территории самой Германии, так и на своих дочерних предприятиях в других странах, включая Россию. Но не стоит также забывать о роли германских фирм в истории становления современной российской оконной индустрии. В том числе — в трансфере технологий и подготовке кадров.

Тем не менее, следует признать, что интерес этот в последние годы несколько снизился. В качестве причин можно рассматривать целый ряд факторов — от перехода российских «оконных» компаний к работе с преимущественно российскими же поставщиками, включая дочерние предприятия германских фирм, до произошедшей «смены поколений» и ориентации нового поколения менеджеров исключительно на достижение результата «здесь и сейчас».

Возможно, именно с последним фактором связано появление в СМИ публикаций с нелепыми данными, авторы которых явно не утруждали себя изучением вопроса. Так, на Интернет-сайте одной из российских «оконных» фирм всерьез утверждается, что германский рынок составляет 500 миллионов оконных единиц (!!!). Комментарии излишни.

«Маркетинговые» сказки

Свой вклад вносят и так называемые «маркетинговые исследования». В одном из них, к примеру, утверждается, со ссылкой на данные австрийского маркетингового агентства In-

terconnection Consulting, что «объем рынка ПВХ-конструкций в Германии в 2007 году составил 19,6 млн. м кв.» (цит. по: «Российский рынок ПВХ-конструкций. Прогноз до 2015 года». — «О.К.Н.А. Маркетинг», октябрь 2008 г.).

В действительности же, ситуация на германском рынке и реальные цифры таковы:

- По предоставленным отчетным данным Interconnection Consulting (опубл. в журнале «ОКНА и ДВЕРИ», 2007, №5 (122), с. 45-46), объем **всего** германского рынка в 2006 году составлял 11,4 млн. оконных единиц. В пересчете это равно 19,3 млн. кв. м (одна оконная единица эквивалентна 1,69 кв. м).

Специально подчеркнем еще раз, что 19,3 млн. кв. м — это объем всего рынка, а не «рынка ПВХ-конструкций».

- Австрийским агентством тогда отмечалось, что в 2006 г. «впервые за десять лет отмечен рост, и рост значительный»: в количественных объемах продаж — на 6,4%, в стоимостном выражении — на 7,5% к уровню 2005 года. И прогнозировалось, что «объемы продаж к 2010 году составят около 12,3 млн. оконных единиц».

- Но в 2007 году объем германского рынка, по данным последующего отчета Interconnection Consulting (опубл. в журнале «ОКНА и ДВЕРИ», 2008, №5 (131), с. 24-25), упал «ниже уровня 2005 года». Спад в количественных объемах продаж по рынку в целом составил 7,4% к уровню 2006 г., а в секторе окон из ПВХ-профилей — 14% («год был ужасным»). Соответственно, рыночная доля окон из ПВХ-профилей сократилась с 53,5% до 50,4%!

- Таким образом, объем всего германского рынка в 2007 году сократился до 10,6 млн. оконных единиц, что в пересчете составляет 17,8 млн. кв. м. Количественные показате-

ли в секторе окон из ПВХ-профилей: 5,3 млн. оконных единиц, или 9 млн. кв. м. Структура потребления по видам используемых рамных материалов приведена на рис.1.

- Следовательно, в действительности германский рынок оказывается в два с лишним раза меньше, чем рассказывают отечественные «маркетологи». Кому нужны подобные сказки — другой вопрос.

Динамика рынка

В первой половине 90-х гг. германский оконный рынок активно рос, преимущественно за счет увеличения объемов в секторе окон из ПВХ-профилей, чему во многом способствовало развитие строительства и реконструкции в Восточной Германии (бывшая ГДР). Максимум был достигнут в 1995 году — 25,5 млн. оконных единиц (данные Союза производителей и поставщиков окон и фасадов (VFF), Франкфурт). Число сборочных предприятий достигло 12000 (подробнее см. журнал «ОКНА и ДВЕРИ», 2003, №1 (70), с. 12-16).

Далее начался спад, обусловленный спадом жилищного строительства и завершением реконструкции в Восточных землях. К концу 2001 года

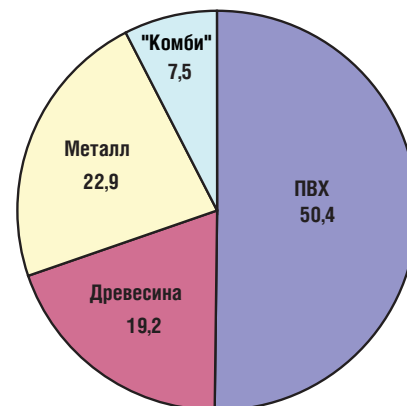


Рис. 1. Структура потребления по видам используемых рамных материалов в 2007 г.
Источник: IC-Consulting.

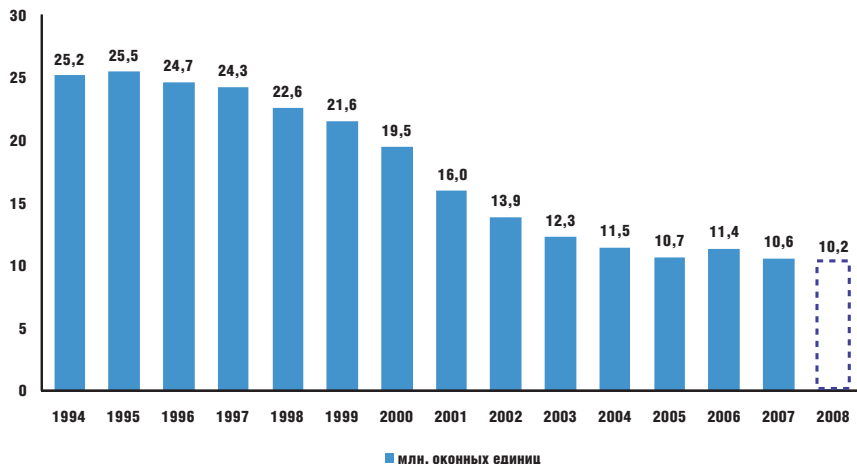


Рис. 2. Динамика германского рынка в 1994-2007 гг.

Источники: VFF, EWD, IC-Consulting.

в Германии, по данным VFF, осталось лишь 6000 сборочных предприятий, причем уже тогда прогнозировалось, что «в ближайшее время их сохранится лишь около 1000».

Непрерывное сокращение рыночных объемов продолжалось с 1996 по 2005 гг., как и отмечалось австрийским агентством (см. выше). Ответом германских компаний на падающий в стране спрос явились:

- экспорт оконных технологий, который «привязывал» к ним изготовителей из других стран;
- экспорт оборудования, профилей, комплектующих и т. д.;
- лоббирование повышения нормативных требований к теплозащитным характеристикам ограждающих конструкций как в Германии,

так и в других странах, с целью продвижения более дорогих конструкций и компенсации потерь в объемах продаж;

— переход на новый стандарт минимальной ширины (монтажной глубины) ПВХ-профиля — 70 мм вместо 58 мм — с целью стимулирования спроса под лозунгом энергосбережения;

— создание дочерних предприятий (в первую очередь, экструзионных, изготавливающих системные ПВХ-профили для окон и дверей) на территориях других стран с целью минимизации расходов и закрепления на «чужих» рынках.

Тем не менее, продажи окон из ПВХ-профилей на германском рынке продолжали сокращаться. В 2005 г. они

снизились на 5,7% к уровню 2004г., составив, по данным того же австрийского агентства, 5,7 млн. оконных единиц. По объему рынка в этом секторе Германия уступила Великобритании. Совокупный же объем всего западноевропейского рынка окон из ПВХ-профилей составил 29,4 млн. оконных единиц, что в финансовых показателях равнялось 6,02 млрд. евро («ОКНА и ДВЕРИ», 2006, №10 (115), с. 14).

Динамика рынка в 1994-2007 гг. представлена на рис.2.

Прогнозы и реальность

Подъем германского рынка в 2006 году породил множество оптимистичных прогнозов, но оказался лишь «кратковременной вспышкой». Итоги 2007 г. могут еще несколько уточняться, но в любом случае останутся негативными.

Результаты 2008 г. подводятся в настоящее время, но, учитывая начавшийся экономический кризис, вряд ли будут обнадеживающими. Отметим, что до начала кризиса австрийским агентством прогнозировалось «некоторое восстановление рынка», начиная с 2008 г., с темпом «не более 1% в год».

Рассматривать какие-либо прогнозы на 2009 год и далее, а тем более, давать им оценку, сегодня представляется нецелесообразным.

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ!

Некоммерческое партнерство «Объединенный Совет по техническому регулированию в строительстве», Информационно-издательский центр «Современные Строительные Конструкции» и НИУПЦ «Межрегиональный институт окна» в рамках первого этапа работ по мониторингу рынка подготовили аналитический отчет

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ 2008 ГОДА И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2009-2010 гг.».

Дата выхода отчета – 30 апреля 2009 г.

Содержание отчета и дополнительная информация – на сайте www.ssk-inform.ru

Открыта подписка. Для подписчиков установлены специальные скидки.

Справки по тел. +495 638 5248,