



КАКОВ БИЗНЕС-КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» проводит опрос руководителей и специалистов ведущих компаний российского строительного рынка с целью выявления тенденций развития и характеристик делового климата в отрасли.

Отметим, что мнение редакции и имеющиеся в распоряжении специалистов ИЦ «ССК» данные могут не совпадать с мнениями и оценками респондентов.

Здесь мы представляем ответы коммерческого директора ООО «Руукки Рус» Сергея Анатольевича Анисимова на вопросы редакции журнала «Кровля и Изоляция».

«КИ»: *Сергей Анатольевич, Как Вы оцениваете общие итоги прошедшего 2011 года для своей компании и для отрасли в целом?*

С. А.: Общие показатели, относительно мирового опыта, и планы правительства по развитию российской экономики говорят о необходимости строительства большого количества объектов различного назначения. Это касается всех основных отраслей экономики от сельского хозяйства до тяжёлой промышленности и энергетики. По нашему мнению в 2011 году строительство не велось достаточными темпами, и огромный потенциал отрасли сохраняется на высоком уровне. Несмотря на удовлетворительные темпы роста нашей компании в прошлом году, мы планируем дальнейшее развитие и расширение нашего бизнеса в сложившихся условиях.

«КИ»: *Насколько вырос (снизился, остался без изменения) объём производства Вашей компании в физических единицах (тонны, метры) в 2011 году по сравнению с 2010 годом? Как вырос (снизился, остался без изменения) в 2011 году по сравнению с 2010 годом объём продаж Вашей компании?*

С. А.: Компания «Руукки» нацелена на расширение своего присутствия на российском рынке. Мы делаем ставку на качественные решения в строительстве с сохранением экономической эффективности для наших заказчиков. И это приносит свои плоды. Стабильный рост производства и объёма продаж компании «Руукки» в посткризисные годы говорит о востребованности нашего подхода. Ежегодный прирост этих показателей составляет 15 – 20%.

«КИ»: *Каковы планы Вашей компании на 2012 год? Ожидаете ли Вы, что наступивший год будет лучше 2011 года, или, напротив, надо готовиться к очередному витку кризиса?*

С. А.: На недавно прошедшей в Москве пресс-конференции нашей компании президент «Руукки» Саккари Таминен озвучил большие ожидания от расширения нашего бизнеса в России. Основанием для этого является стратегическая направленность «Руукки» на российский рынок и большой потенциал развития российской экономики. Планы по развитию московского региона, большие спортивные мероприятия, планируемые к проведению в России, государственная поддержка развития сельскохозяйственного производства, активное привлечение инвестиций в производство являются сильными стимулами для масштабного строительства. Нам есть, что предложить запросам развивающегося рынка. В первую очередь, многолетний опыт и знания нашей компании.

«КИ»: *«Ценовые войны» – это сегодняшняя реальность или самооправдание тех, кто проигрывает в конкурентной борьбе?*

С. А.: Не всегда ценовой фактор является определяющим. При построении взаимодействий с наши-



ми заказчиками мы опираемся на действительно ключевые для них потребности и работаем по созданию оптимального решения. Главным при таком подходе является не стоимость строительства, а успешный бизнес заказчика с учётом наиболее подходящей для него технологии и созданного для этого решения. Ещё одним важным направлением в нашей работе мы считаем создание энергоэффективных решений, что, безусловно, принесёт дополнительные плюсы нашим клиентам.

«КИ»: *Планируете ли Вы в 2012 году ввод новых производственных мощностей? Если да, то каких и с какой целью?*

С. А.: Мы всегда оцениваем возникающие возможности на растущем рынке. Обновление технологии и оборудования, развитие продукции и новые решения всегда необходимы для уверенного роста. Компания «Руукки» также уделяет большое внимание возрастающим стандартам по охране окружающей среды и вкладыва-



ет значительные средства в соблюдение этих требований.

«КИ»: *Какие маркетинговые методы Вы используете для увеличения объема продаж? Какие данные и методики Вы используете для оценки потенциала рынка?*

С. А.: Ориентация на клиента – это ключевой фактор успеха предприятия. Мы не только стараемся привлечь новых покупателей, путем различных маркетинговых мероприятий (реклама в интернете, выставки, публикации в СМИ и т. д.), но и работаем над достижением максимальной лояльности уже существующих клиентов. У нас внедрена система CRM (customer relationship management) Это система организации работы с ориентировкой на потребности клиента, которая помогает нам осуществлять индивидуальный подход к каждому заказчику.

Нам очень важен имидж нашей компании. В этом году мы проводим ребрендинг. Развитие нашего брен-

да дает нам возможность быть более инновационным и перспективным в наших решениях.

При оценке потенциала рынка мы учитываем экономические (макро и индустриальные) факторы, а также данные различных маркетинговых исследований.

«КИ»: *Что сегодня, на Ваш взгляд, мешает ведению бизнеса (административные барьеры, высокая налоговая нагрузка, устаревшая нормативная база, другое)? Что и кто должен (может) сделать для улучшения ситуации?*

С. А.: Хотелось бы вести конкурентную борьбу в равных и законных условиях. Часто мы сталкиваемся с недобросовестностью наших конкурентов. Это касается и декларируемого качества, и незаконного использования интеллектуальной собственности, и деловой этики. Надеемся что ситуация в этой области будет улучшаться. Со своей стороны мы всегда придерживаем-

ся открытости и честности в своей работе.

«КИ»: *Государственное регулирование рынка сегодня, на Ваш взгляд, является недостаточным или избыточным? В каком направлении должно развиваться взаимодействие государства и бизнеса?*

С. А.: Большим вопросом для нас является соответствие наших решений нормативной базе. Решения из металлоконструкций для строительства совершенствуются и развиваются. Поэтому необходимо своевременное обновление строительных норм и правил. Следует использовать лучший современный мировой опыт и адаптировать его для российского рынка. Компания «Руукки» активно ведёт работу в этом направлении и готова к сотрудничеству со всеми заинтересованными лицами в этом направлении.

«КИ»: *Благодарим за интервью, желаем успехов.*

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ

-  АРХИТЕКТУРА. СТРОИТЕЛЬСТВО. БЛАГОУСТРОЙСТВО. ЖКХ
-  МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ
-  КЛИМАТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. ТЕПЛО-, ГАЗО-, ВОДОСНАБЖЕНИЕ
-  ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
-  СТРОЙСПЕЦТЕХНИКА. ДОРОГА. ТОННЕЛЬ
-  ДОМ. ДАЧА. КОТТЕДЖ. ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ. ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН
-  ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА, ЭКСТЕРЬЕРА. ДЕКОР
-  ЭКОЛОГИЯ. БЕЗОПАСНОСТЬ

- Официальный партнер: 
- Генеральный информационный спонсор: 
- Главный информационный партнер: 
- Специальный информационный партнер: 
- Региональный информационный партнер: 

25-28 АПРЕЛЯ 2012

СОЧИ, Морпорт Выставочные павильоны

2012
СТРОЙИНДУСТРИЯ



ХI СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ



Выставочная компания «Сочи-Экспо» ТПП г. Сочи
тел./факс: (8622) 648-700, 642-333, (495) 745-77-09
e-mail: M.Lepikova@sochi-expo.ru; www.sochi-expo.ru

