



КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

В связи со сложной ситуацией, которую переживает в настоящее время российский бизнес, строительство и стройиндустрия, а также неоднозначными перспективами на ближайшие годы, необходима оценка ситуации и выработка совместных решений в интересах бизнес-сообщества. С этой целью ИЦ «ССК» проводит опрос руководителей ведущих компаний – производителей ПВХ-профилей.

Как показывают предшествующие публикации, мнения и оценки респондентов по многим вопросам часто не совпадают. Различные точки зрения и различные оценки нынешней ситуации и перспектив развития рынка надо признать вполне закономерным.

Мнение редакции и имеющиеся в ее распоряжении данные могут не совпадать с мнениями и оценками респондентов. Публикация интервью будет продолжена.

Благодарим всех участников!

На вопросы отвечает В.В. Бочкарев, председатель совета директоров компании «ЭксПроф»



«ОД»: *Василий Владимирович, какое влияние оказали введенные против РФ санкции на рынок ПВХ-профилей и деятельность Вашей компании?*

В.Б.: Из компонентов сырья, используемых в производстве ПВХ-профилей, к экспорту из ЕС в РФ запрещены только первичный поливинилхлорид, карбонат кальция (мел) и красящие пигменты. Поливи-

нилхлорид – наше основное сырье. К счастью, он производится в России в объемах, с запасом перекрывающих все потребности перерабатывающих мощностей внутри страны. Его и раньше из Евросоюза почти не импортировали. В этой связи образовался даже положительный момент. Низкий курс валют к рублю заставляет отечественных производителей меньше экспортировать и больше предлагать на внутренний рынок,

благодаря чему основное сырье для производства ПВХ-профилей уже несколько месяцев подряд дешевеет, позволяя снижать всю цепочку цен на продукцию оконной отрасли.

В противоположность ПВХ, аддитивы, необходимые для его переработки и придания ПВХ-профилям нужных эксплуатационных свойств, у нас практически не производятся. Эти достаточно высокотехнологичные комплексные добавки всегда закупались российскими экструзионными заводами преимущественно в Европе. Хотя в санкционный список ЕС они не входят, многие западные производители сами отказались поставлять свои продукты российским компаниям. Разумеется, это создает сложности, которые, впрочем, так или иначе решаемы: поиском новых поставщиков, выстраиванием альтернативных логистических цепочек. Платить приходится потерей времени и дополнительными расходами, но угрожающих проблем для отрасли нет.

Компания «ЭксПроф» что-то по-прежнему получает из ЕС напрямую, что-то оттуда же, но обходными путями, что-то из других стран. Мел мы, например, еще задолго до санкций начали закупать в Турции. Кстати, Турция сама производит почти



все необходимые для ПВХ аддитивы. Есть трудности с пигментами. Их производят и в «незападных» странах, и в России. Но найти удовлетворяющий по всем параметрам продукт было не просто. Несколько сложнее ситуация с западным оборудованием и запчастями. Сейчас нелегко найти поставщика на новый контракт. Исполнение текущих заказов также не всегда идет гладко. Электронные компоненты в составе оборудования могут подпадать под санкции, что требует времени на получение разрешений или нахождение альтернативных возможностей. «ЭксПроф» в этой связи был вынужден согласиться на сдвиг сроков поставки башни смешения под реконструкцию первого корпуса. Из-за прекращения прямого авиасообщения очевидны трудности с оперативной доставкой необходимых запчастей или приездом инженера на монтаж и пусконаладку. Не катастрофа, но достаточно чувствительно.

Что касается рынка ПВХ-профилей, то отечественным производителям западные санкции даже немного помогли улучшить свои позиции. Когда весной некоторые европейские компании анонсировали уход из России, их постоянные клиенты стали активно искать альтернативу в лице российских заводов, в том числе заметно пополнив партнерскую базу «ЭксПроф». Хотя западные конкуренты в итоге никуда не ушли, значительно снизилась их рекламная активность. И это нам тоже помогает.

«ОД»: *Какими, по Вашей оценке, будут итоги 2022 года для рынка ПВХ-профилей в целом / для Вашей компании? На сколько процентов ожидается снижение / рост объемов производства (продаж) в 2022 году по сравнению с 2021 годом?*

В.Б.: Отраслевые аналитики оконного рынка оценивали спад по итогам первого полугодия до минус 20%. Наши показатели за тот же период были значительно лучше. Минстрой фиксирует двузначный процент роста ввода жилья за первые 8 месяцев. Даже если не слишком по-

лагаться на этот аргумент, лично я не вижу особых предпосылок к тому, чтобы рынок оконных ПВХ-профилей сократился намного больше, чем вся экономика страны. По последней корректировке прогноза Минэкономразвития итоговое снижение ВВП России по году составит минус 2,9%. Результат «ЭксПроф» в тоннаже, судя по текущей динамике на начало сентября, будет близок к этой цифре. По рынку в целом также прогнозирую сокращение, но вряд ли сильнее чем на 8-10%.

«ОД»: *Как Вы оцениваете перспективы роста объемов производства продукции Вашей компании в 2023-2024 гг. и в 2025-2027 гг. (пожалуйста, укажите ожидаемый рост / снижение в %)?*

В.Б.: Делать прогнозы на столь дальний горизонт даже во времена покоя и стабильности было бы средни гаданию. Единственное, что, пожалуй, можно предсказать – то, что объективная потребность в новых пластиковых окнах никуда не исчезнет. У компании «ЭксПроф» достаточно производственных мощностей, чтобы обеспечить рынок в случае его роста, и есть чем поддержать партнеров и заинтересовать потребителей окон в периоды рецессии.

«ОД»: *Укажите, пожалуйста, какие факторы будут оказывать наибольшее влияние на динамику производства продукции Вашей компании:*

- а) конкуренция с другими производителями ПВХ-профилей;*
- б) конкуренция с импортом из других стран (из каких?);*
- в) конкуренция с альтернативной продукцией из других материалов (товарами-субститутами), таких как алюминий, древесина или др.;*
- г) рост экспорта продукции Вашей компании в другие страны (какие?);*
- д) другое (укажите).*

В.Б.: В первую очередь, это факторы а) конкуренция с другими производителями ПВХ-профилей как главный сдерживающий фактор и д)

рост оконного рынка как главный побуждающий фактор.

Конкуренция между производителями профилей по-прежнему сильна и вряд ли будет ослабевать. Точек возможного роста самого рынка немного: основная на ближайшую перспективу – новое строительство, включая ИЖС; дополнительная – переостекление существующего фонда. У второй из них тоже немалый потенциал, но перспективы пока туманны.

Как еще одну точку роста теоретически можно рассматривать экспорт в другие страны. Но стран, пригодных для экспорта, в нашем окружении немного (страны Средней Азии и Монголия), и емкость их рынков (по сравнению с Россией) невелика. Зато велика конкуренция с продукцией из других стран-экспортеров оконных профилей (из Турции, Китая).

«ОД»: *Планируется ли увеличение производственных мощностей Вашей компании в 2023-2027 гг. и / или расширение номенклатуры производимой продукции, включая выход в другие сегменты рынка?*

В.Б.: Компания «ЭксПроф» существенно нарастила мощности в 2020 году, введя в эксплуатацию 5-й производственный корпус. Сейчас на заводе работают 35 линий и имеется задел на новое расширение: реконструировано здание первого корпуса завода. В пятиэтажной пристройке в ближайшее время будет смонтирована новая высокопроизводительная башня смешения драйбленда. Также на первом этаже предусмотрена площадка для монтажа еще нескольких экструзионных линий.

Что касается расширения номенклатуры, то «ЭксПроф» это делает ежегодно, не исключая и текущий год. Летом запустили в серию очередные новинки, в том числе высокую коробку и Z-образную створку к дверной системе Experta 70 мм, что позволит переработчикам изготавливать теплые порталы. Идеи для внедрения новинок нам подаются нашими клиентами и сама жизнь, которая непрерывно меняется. Так что в перспективе ничего нельзя исключить.