



# Профили NOVOTEX – основа Вашей конкурентоспособности

Прошедший 2009 год оказался нелегким для оконщиков. Макроэкономические проблемы, о которых писалось уже не единожды, вылились по различным оценкам в 30 – 35% спад по отрасли в среднем. На этом фоне просто фантастическими кажутся проценты роста, которые показало производство оконных профилей NOVOTEX, выпускаемых компанией «Народный пластик». Рецепт успеха и планами на 2010 год с читателями журнала делится генеральный директор компании Владимир Анатольевич Сяньков.

**Редакция:** Владимир Анатольевич, год кризиса позади и уже можно подвести его итоги. Каким этот год стал для Вашей компании?

**Сяньков В. А.:** Пожалуй, главным результатом года можно назвать «прорыв» нашего направления по производству оконного профиля. Прирост составил около 40% по сравнению с благополучным докризисным 2008 годом. «Народный пластик» производит большой спектр отделочных материалов, но именно оконный профиль «выстрелил» в прошедшем году.

**Редакция:** Чем Вы можете объяснить столь внушительный рост продаж профиля NOVOTEX?

**Сяньков В. А.:** Кризис расставил новые приоритеты. Покупатели по-прежнему хотят получить качественный продукт, но не готовы переплачивать за раскрученные бренды, и производители окон были вынуждены пересмотреть свои критерии по выбору поставщиков профильных систем. Произошло серьезное перераспределение объемов сбыта между российскими и импортными брендами в пользу первых. Наш бренд не новичок на оконном рынке. Компания работает с 2001 года, имеет хорошо подготовленную технологическую и сырьевую базу и отлично известна оконщикам, а в кризис только подтвердила статус надежного поставщика, умеющего работать в сложных экономических условиях. Использование наших систем позволяет оконщикам в условиях жесткой конкуренции работать с прибылью. Отсюда и результат: стабильный рост числа оконных фирм, делающих свой выбор в пользу NOVOTEX.

**Редакция:** А как удастся зарабатывать Вам? Насколько подорожал профиль NOVOTEX за год кризиса?

**Сяньков В. А.:** Динамика изменения цены на профиль не соответствует динамике стоимости сырья и энергоресурсов. На сегодняшний

день наши отпускные цены значительно ниже цен докризисного периода. Для того чтобы сдерживать цены на уровне, устраивающем наших покупателей, и зарабатывать самим, приходится находить внутренние резервы. Мы успешно боремся с издержками производства, значительно сократили процент брака, применяем высокотехнологичное оборудование. Правильная организация труда позволила осуществить вышеупомянутый рост объемов без набора дополнительного обслуживающего персонала.

**Редакция:** Добиться существующего роста Вам удалось на уже имеющихся мощностях, или пришлось наращивать их в течение года?

**Сяньков В. А.:** Ввод новых мощностей был произведен накануне кризиса и обеспечил тот рост, которого мы добились. Сейчас установленное оборудование загружено практически на 100%, и уже идут работы по монтажу новых мощностей.

**Редакция:** У окон из профиля NOVOTEX есть свой покупатель? На кого ориентирована Ваша продукция?

**Сяньков В. А.:** Мы не позиционируем свою продукцию для какой-то определенной ниши. NOVOTEX – это известный профессионалам бренд. Наша стандартная 4-камерная система хорошо знакома и оконщикам, и строителям. Ее качество и характеристики позволяют использовать систему для производства окон для частного в среднем ценовом сегменте, а цена вполне проходная и для объектного остекления. Новая 5-камерная 70-миллиметровая система, запущенная в конце 2008 года, позволяет нашим переработчикам делать достойные предложения и в более дорогом сегменте готовых окон.

**Редакция:** Ваши прогнозы по рынку и планы компании на 2010 год.

**Сяньков В. А.:** Выход из кризиса не может быть быстрым, и восстановление прежних



объемов строительства растянется на годы. Те тренды в поведении частных покупателей окон, которые наметились в прошлом году, скорее всего, будут иметь продолжение и в 2010 году. Это позволяет нам прогнозировать дальнейшее увеличение роста наших объемов производства и сбыта. Материально-техническую базу этого роста обеспечит вводимое сейчас в эксплуатацию новое экструзионное оборудование. Увеличение сбыта произойдет в первую очередь за счет перехода новых оконных компаний на наши профильные системы. Общий объем роста, прогнозируемый нами по направлению оконных профилей NOVOTEX, на текущий год – еще примерно на 40%.

**Редакция:** Владимир Анатольевич, в заключение Ваши пожелания производителям окон – читателям журнала.

**Сяньков В. А.:** Самое главное сейчас для всех – обеспечить стабильный сбыт своей продукции. Покупатель окон сегодня «головует» рублем, и нужно искать способы зарабатывать и оставаться конкурентоспособными. Профили NOVOTEX дают такую возможность переработчикам. Наши клиенты чувствуют себя уверенно на рынке. Мы клиентоориентированная компания, и приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных в качественном продукте и стабильном заработке.

ООО «НАРОДНЫЙ ПЛАСТИК»  
117587, Москва, Варшавское ш., д. 125, стр. 1  
Тел./факс: (495) 411-7661, 319-4909, 310-7133  
www.n-plastic.ru