



Итоги 2010 года

Подведение итогов может быть не всегда приятно, но в любом случае познавательно и полезно. Остановиться, оглянуться, осмыслить прошедшее просто необходимо, для того чтобы с уверенностью открывать для себя новые горизонты.

К счастью, уходящий 2010 год оставляет положительные чувства. Наверное, могло бы быть и лучше. И все же основные итоги этого года дают все основания смотреть в будущее с оптимизмом. Ключевым словом, описывающим динамику 2010 года, стало понятие восстановительного роста. Вряд ли его можно назвать органическим, обусловленным системными изменениями в экономике. И никто не может сказать, сколько этот рост продлится — на рынке царит осторожное, но заметное оживление, и какие-то прогнозы аналитики делать избегают, словно боясь сглазить долгожданное оживление конъюнктуры. Такое ощущение, что всем хочется поскорее забыть, как начинался 2010 год.

Первое полугодие 2010: в поисках нижней точки

Первый квартал 2010 года оказался самым депрессивным за все время существования оконной отрасли на постсоветском пространстве. Встал объектный сектор, количество разрешений на строительство, выданных в 2009 году и в первые месяцы 2010 года, исчислялось единицами. Затаялся холодной зимой и без того напуганный кризисом участник, на оконных форумах запестрели посты вконец отчаявшихся владельцев и директоров оконных компаний и дилерских точек. Количество заказов стремилось к абсолютному нулю, сокращение объемов сбыта у основных производителей профилей было катастрофическим — более 70%, что никакой сезонностью уже не объяснялось. Главной выставкой года стал немецкий форум Fensterbau Frontale, где жизнь была ключом. Оконную промышленность Западной Европы кризис практически не затронул, а оконщикам Германии даже помог. Федеральное Правительство приняло и реализовало программу активного стимулирования спроса на энергосберегающие технологии, и объемы продаж оконных компаний ФРГ вот уже третий год подряд растут вопреки всем кризисам — отсюда и активная выставочная деятельность. Векторы движения и развития оконных технологий очевидны: это курс на энергоэффективность и все большую технологичность сборки окон, минимизация издержек и производственных расходов. Увеличение монтажной ширины, эксперименты с новыми материалами для профилей и усилителей, установка неопора в камеры на стадии экструзии — все

эти новшества на фоне проблем постсоветского рынка казались диковинными излишествами. «Нам бы с кризисом справиться, какая уж тут эффективность», — грустно вздыхали российские и украинские гости, угощаясь вкусным пивом на стенде VEKA. Заверения немецких коллег о неминуемом завершении кризиса всерьез не воспринимались. Как оказалось, совершенно напрасно.

Лето и осень: потеря качества при выигрыше темпа

Грамотный менеджмент, продуманная ассортиментная политика и эффективный маркетинг позволили VEKA не только сохранить, но и укрепить свои позиции на рынках бывшего СССР. Компания наглядно продемонстрировала свою силу и цельность, свою способность противостоять самым серьезным вызовам. Укреплению позиций VEKA во многом способствовало и объединение VEKA Rus и VEKA Ukraine, осуществленное в июне. Цель созданного объединения — более эффективное использование управленческих, производственных и маркетинговых ресурсов для обеспечения долгосрочного успеха компании на рынке и ее органичного роста. «Мы хотим, чтобы лидерские позиции VEKA на всем экономическом пространстве стран СНГ не только сохранились, но и получили новый мощный импульс для дальнейшего развития. Объединение опыта и ресурсов российских и украинского заводов VEKA создает исключительно благоприятные предпосылки для нашего уверенного роста на многие годы вперед», — заявил генеральный директор VEKA Rus Josef Beckhoff.

Несмотря на активный восстановительный рост, ситуация на отечественном рынке светопрозрачных конструкций продолжает оставаться непростой. Хотя рынок от года к году становится все более зрелым и развитым, нельзя не обращать внимания на выраженные демпинговые тенденции со стороны некоторых производителей профилей и комплектующих, что самым пагубным образом сказывается на качестве готовых окон. Особенно наглядно этот процесс проявляет себя у наших малороссийских соседей. В июле 2010 года специалисты VEKA Ukraine приобрели у дилеров крупнейших украинских оконных заводов несколько стандартных оконных конструкций, а затем внимательно изучили их «изнанку». Результаты

оказались ужасающими: помимо того, что практически везде были использованы тонкостенные профили класса «Б», в значительной части конструкций было использовано армирование из черного металла, по размерам и прочности приближающееся к фольге. Свариваемый уплотнитель был обработан с грубейшими нарушениями, страшно представить, что будет с этими окнами через пару-тройку лет. «Главное, что мы можем противопоставить демпингу и воинствующей безграмотности — это опыт и компетентность, — считает исполнительный директор VEKA Rus & Ukraine Александр Степаненко. — Поэтому одним из приоритетных направлений деятельности VEKA на постсоветском пространстве было и остается просвещение потребителей и оконщиков относительно рисков некачественного окна, всемерное развитие оконной науки на основе кооперации с IFT Rosenheim».

Адресная реклама, направленная на просвещение всех групп потребителей, сочетающаяся с активной лоббистской работой на всех уровнях, — вот основной вектор развития VEKA в среднесрочной перспективе с точки зрения содержания коммуникационной стратегии. Не останется в стороне и такое важное направление, как развитие продукта — здесь мы готовы предлагать рынку как пилотные решения, опережающие актуальные сиюминутные потребности рынка, так и программы, ориентированные на решение самых острых насущных проблем. На сегодняшний день VEKA обладает, пожалуй, самой развитой ассортиментной палитрой в отрасли — это дает нам все основания для того, чтобы чувствовать себя уверенно, независимо от того, как чувствует себя оконный рынок в целом.

VEKA Rus

Центральный завод и Головной офис
Тел.: (495) 518-9850, факс: (495) 777-3611
e-mail: moscow@veka.com

VEKA Rus Завод в Новосибирске
Тел.: (383) 211-9530, факс: (383) 211-9533
e-mail: novosibirsk@veka.com

VEKA Rus Филиал и склад в Хабаровске
Тел.: (4212) 411-114, факс: (4212) 411-117
e-mail: khabarovsk@veka.com

www.veka.ru