

ИНЖЕНЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ЗДАНИЙ:

состояние рынка и перспективы



А. А. Даниелян, президент группы компаний «Терморос»

Публикации в предыдущих номерах журнала «АВОК», содержащие мнения признанных экспертов отрасли, и пристальное наблюдение за изменениями и поведением российского рынка инженерии в целом и смежных рынков побудили и меня поделиться некоторыми мыслями и своей оценкой текущего состояния и вектора развития нашей отрасли в ближайшей перспективе.

Все обстоятельства последних лет, влияющие на состояние отрасли инженерии, обусловлены в целом изменением подхода к работе и развитием как самого рынка, так и игроков, его представляющих. Можно говорить о том, что **заказчик как на B2B-, так и B2C-рынке становится более опытным, профессиональным, пристально анализирует и выбирает необходимые решения.** И это естественное профессиональное развитие данной индустрии.

На рынке инженерного оборудования можно выделить три основных сегмента: строительство, реконструкция и розничные сети, включающие в себя DIY и массовую розницу. Хотелось бы акцентировать внимание в чуть большей степени на строительном направлении и поделиться своими наблюдениями в этой сфере. Как все мы видим, объем строительства сократился, и факторы, влияющие на это, всем известны – начиная от значительных курсовых колебаний и заканчивая бюджетированием. Но при этом хочется отметить, как может меняться системный подход к развитию компании, комплексности и полноте оказываемых услуг в ситуации, когда их качество приобретает все большее значение.

- Автоматизация бизнес-процессов становится сначала фактором успеха, а затем и просто необходимостью. Компании начинают развитие и программных продуктов, и системных решений.
- Многие компании совершают следующий шаг в сторону развития. Одними из таких шагов, и последние три-пять лет эта тенденция подтверждается на рынке инженерного оборудования, являются открытие собственных производств и выпуск как простой, так и высокоинтеллектуальной продукции. Ситуация на российском рынке в целом только поддержала развитие этого направления.
- Большинство компаний совсем недавно были дистрибьюторами или представителями крупных иностранных производителей, а сегодня многие из них представляют собственные бренды и продукты собственного производства. Это еще раз подтверждает факт изменения качества предоставляемых услуг и сервисов и их спектра.
- Из года в год увеличивается количество западных компаний, открывающих в России свои производства, с разной степенью локализации.
- В то же время вместе с развитием сервисной составляющей, ростом производства в России,

Усиление регулирования и контроля соблюдения нормативов, отвечающих отечественным и международным стандартам энергосбережения, позволит достигнуть более значительных результатов в экономном использовании ресурсов

повышением компетенций компаний в клиентском поле увеличивается уровень спроса на дешевую продукцию. Это происходит ввиду значительного количества внешних факторов: скачки курса валют, ограниченное финансирование строительства, сформированные в прошлые годы в рублях бюджеты. Все эти изменения часто влекут за собой применение низкокачественного оборудования на объектах строительства с коммерческим и бюджетным финансированием. Вместе с тем, помимо изменений проектов в сторону удешевления, остаются достаточно слабыми требования к качеству строительства. Так, в России, согласно Гражданскому кодексу, предельные сроки обнаружения ненадлежащего качества строительных работ составляют 5 лет. Для сравнения, например, во Франции и Великобритании этот срок доходит до 10 лет.

Однако в ближайшей перспективе, за счет оптимальной конъюнктуры рынка для развития отечественного производителя, качество и технологичность производимого в России оборудования значительно шагнут вперед. Ведь при прочих равных факторах лучшее качество будет основным критерием выбора. Таким образом решится значительное количество задач, связанных со сложностями последующей эксплуатации и проблемными зонами, и это в целом послужит предпосылкой для роста качества оборудования, применяемого на рынке строительства. Однако без активного участия регулирующих и надзорных структур и профессионального сообщества процесс будет долгим. НП «АВОК», несомненно, играет очень важную роль в этом направлении. Это – глобальная задача, для успешного решения которой необходимо пристальное внимание со стороны государства. Существенные шаги в работе над качеством такой продукции, как радиаторы отопления, были сделаны, например, Ассоциацией производителей радиаторов отопления «АПРО».

Усиление регулирования и контроля соблюдения нормативов, отвечающих отечественным и международным стандартам энергосбережения, позволит достигнуть более значительных результатов в экономном использовании ресурсов, что повлечет за собой высвобождение энергетических мощностей и энергообеспечение новых объектов без строительства дополнительных источников электрической и тепловой энергии. Аналогичный подход в реконструкции жилого и коммерческого фонда позволит качественно снизить потребление энергии и энергозатраты. Здесь не обойтись и без проверенных опытом западных стран и оправдавших себя

методов кнута и пряника, когда реализация энергосберегающих мероприятий хорошо стимулируется, а их игнорирование влечет за собой применение жестких экономических и административных мер.

Резюмируя все сказанное выше, хочется отметить, что качественное развитие продуктов, стандартов, нормативов и более пристальное внимание к процессу энергосбережения, на мой взгляд, улучшат общие показатели по всем направлениям и выведут отечественный инженерный рынок на новый уровень.



В продолжение материала Ашот Агбалович Даниелян дал редакции журнала интервью

– Сейчас экономика страны, и строительный сектор не исключение, переживают непростое время. Некоторые специалисты видят в этом процессе и положительные моменты. А что думаете вы по этому поводу?

– Время спадов в экономике или на строительном рынке – прекрасная возможность для обучения и развития, ориентирования на профильное обучение. Обычно в пики экономической активности времени на это не хватает – весь день занят текущей работой. А тут появляется возможность уделить время развитию и работе над собой. Я вообще считаю, что в день, когда кто-то – не важно физическое это лицо или юридическое – перестает работать над своим развитием, он начинает деградировать.

Немаловажный фактор в условиях кризиса – это цена, которая определяется

себестоимостью, то есть издержками. Чем меньше издержки, тем больше возможности снизить цену и предложить рынку (заказчикам) более экономичные решения не сильно в ущерб качеству.

Соответственно, это время для технологического развития, для развития IT-технологий, позволяющих сделать процессы внутри компании более эффективными и быстрыми, дать заказчику гарантии сервиса другого качества, сократить издержки.

Кризис – время перемен, и в этот период хорошо видно, что меняется, как меняется. Для кого-то это, может быть, огромная проблема. Кто-то уходит сам, кто-то не умеет ориентироваться в сложившейся ситуации, теряется и не понимает, что делать. Для кого-то открываются новые возможности.

– Что мешает развитию бизнеса в сегодняшней ситуации? Какова роль государства?

– Больше всего сегодня не хватает жестких требований к инвесторам и застройщикам по гарантийным обязательствам в отношении продуктов, которые они на рынок выводят. В развитых странах попробуйте построить дом и сказать через год: «Я ни за что не отвечаю». Гарантийные сроки доходят до 10 лет. Это заставляет при принятии в том числе технических, финансовых решений, при формировании бюджета понимать, что качество стройки, и в том числе инженерных систем, должно соответствовать определенным стандартам. И тогда будут исключены ситуации, присутствующие сейчас на российском рынке, – лишь бы дешевле. Думаю, что изменение ситуации с регулированием в этом вопросе послужило бы наибольшим толчком для развития строительного рынка. И конечно, ипотечное кредитование – ставки еще высокие.



Мы двигаемся очень медленными темпами, тормозим, и здесь роль государства очень важна. В связи с этим хотел бы отметить еще одну вещь – метод «кнута и пряника», который с колоссальным успехом применяют европейцы. Например, строишь новый дом, будь добр обеспечить 20% энергопотребления за счет альтернативных источников. Не обеспечишь – значит, не сдашь в эксплуатацию, обеспечишь – получишь субсидию. И вот за счет таких рычагов, таких механизмов Европа – Германия, Голландия, Дания, скандинавские страны, Испания – очень продвинулась. Делает колоссальные успехи Италия – в стране активно развиваются альтернативные источники энергии, что сказывается и на развитии энергосбережения, а в связке с сегодняшними технологическими возможностями, которые, например, дает интернет – это практически такая новая революция. В этом направлении нужно двигаться, развиваться, и роль государства здесь очень важна.

– Санкции, изоляция России, насколько это ощущаете?

– Изоляция только на политическом уровне. С кем из бизнесменов, партнеров ни разговаривал – никакой изоляции нет. Все понимают, что мы по-прежнему друзья, партнеры, мы по-прежнему вместе. И более того, могу сказать, что абсолютное большинство, с кем мне приходилось общаться, очень хорошо понимают позицию России и в основном ее поддерживают. Нам надо не противостоять, нам надо сотрудничать.

– Такое взаимопонимание с зарубежными партнерами было с самого начала?

– Вначале, конечно, была очень высокая настороженность. Европейцы россиян воспринимали сложно, не понимали, кто мы такие. Очень много было предрассудков, предвзятого отношения, настороженности.

И для нас тоже сложности были. Во-первых, мы не знали, как выстраивать

внешнеэкономические отношения, не хватало информации, не было интернета. Когда современный российский строительный рынок только формировался, поиск партнеров зачастую представлял собой обзвон по справочнику.

Затем начали посещать основные выставки: Франкфурт, Милан. И уже легче пошла коммуникация, когда поняли, что надо напрямую с людьми общаться. Работали на развитие языковых навыков, чтоб напрямую общаться с партнерами, чувствовать их ближе. Пониманию это очень помогает. Потом они начали к нам приезжать, увидели нашу реальность, поняли, что их стереотипы немножко неправильные, потихонечку дело пошло.

Впоследствии, когда пошли крупные заказы с нашей стороны, они уже по-другому начали все воспринимать. У нас есть стратегические партнеры, с которыми мы уже сотрудничаем около 20 лет. Доверие очень высокое, кредитование на огромные суммы, идут совместные программы, разработка новых продуктов, совместное производство, мероприятия.

– В будущее смотрите с оптимизмом?

– Любой кризис, любые проблемы – это в том числе и возможность, это опция для человека, который находит активную позицию, который в поиске, который постоянно думает, что можно сделать. Любой бизнесмен прежде всего творец. Думай, развивай, делай. ■

Редакция благодарит Ашота Агбаловича за уделенное время и интересную беседу.