



## РАЗГОВОР С КОЛЛЕГАМИ

В МОСКВЕ ЗАВЕРШИЛА РАБОТУ 23-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА «МЕТАЛЛ-ЭКСПО 2017». ПО ТРАДИЦИИ В РАМКАХ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ «РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПОСТАВЩИКОВ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ» (РСРМ) ОРГАНИЗОВАЛ КРУГЛЫЙ СТОЛ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПОСТАВЩИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ОЦИНКОВАННОГО И ОКРАШЕННОГО ПРОКАТА. АО «ТЕПЛАНТ» ПРЕДСТАВЛЯЛИ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВ И ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И PR НАТАЛЬЯ ЦВЕТКОВА.

Участники форума обменялись мнениями о состоянии рынка сэндвич-панелей, мерах по стимулированию потребления, а также обсудили ситуацию с появлением на рынке некачественных металлоизделий.

На круглом столе выступили представители крупнейших российских производителей сэндвич-панелей: компаний «Металл Профиль», «Теплант», «Маяк», «Техностиль», «Профхолд» и др. В совещании также приняли участие производители крепежа, строительные компании, в том числе и зарубежные. В этом году впервые в работе круглого стола участвовали представители

компании «Северсталь». В общем, интерес к дискуссии у непосредственных участников рынка действительно был высоким.

Одним из ведущих круглого стола выступил коммерческий директор Тепланта - Александр Андреев. Он рассказал, что производители в целом настроены на сложный рынок в ближайшее время. Хотя и на этом фоне многие показали рост в 2017 году. Рост происходит за счет консолидации рынка в сторону более сильных игроков. Но, несмотря на то, что слабые уходят, конкуренция в сегменте сэндвич-панелей остается очень острой.

«У Тепланта один из самых высоких показателей прироста, и мы по-прежнему в лидерах рынка. Мы в этом году идем на объем 2,5 млн кв. м сэндвич-панелей. Тепланту есть чем гордиться при том что год выдался очень непростым для предприятия.

Все отметили непредсказуемость роста цен на сырье. Мы задали по этому поводу вопрос металлургам Северстали. Наверное, наш рынок не является для них приоритетным, но это важный момент для нас и для наших заказчиков. Если бы металлурги как-то обозначали свою стратегию ценообразования заранее, это позволило бы производителям стройматериалов, и, соответственно, инвесторам, застройщикам точнее планировать свои расходы», - рассказал Александр Андреев.

«Мне кажется, что главная ценность таких встреч, - делится впечатлениями Наталья Цветкова, - это наличие открытого диалога с поставщиками, а, главное, с конкурентами. Это был хороший конструктивный разговор. Обсудили итоги года и прогнозы на 2018-й. Абсолютно все участники нашего сегмента отмечают падение рынка в этом году на 10-15% и прогнозируют небольшое падение или как минимум отсутствие роста в следующем. Это означает, что конкуренция будет усиливаться. Но от радно, что при этом все крупные игроки сошлись на том, что снижать качество панелей недопустимо и сегментирование продуктов не должно двигаться в зону «эконом»».

