

ELKON: через тернии — в «звезды»

Ежегодный праздничный выпуск «СГ» к Дню строителя не обходится без мониторинга ситуации среди поставщиков строительного оборудования. Сегодня наш корреспондент беседует с директором ведущего поставщика бетонных заводов — компании ООО «ЭЛКОН» — Леонидом Михайловичем ЖУКОВЫМ.

«СГ»: Леонид Михайлович, сразу хочется начать диалог с наиболее острых тем. Как мы видим, строительный комплекс переживает не лучшие времена, что не могло не отразиться и на вашей деятельности. Какие изменения претерпевает рынок строительного оборудования?

Л.Ж.: Разрешите поздравить уважаемых строителей и весь коллектив «СГ» с наступающим профессиональным праздником — Днем строителя!

Как мы видим, за последние пару лет в мире уже произошли и продолжают происходить колоссальные изменения, к сожалению, зачастую носящие негативный характер. Значительно возросли глобальные угрозы — террористические и экономические. В этой связи поведение людей, принимающих решения на самых различных уровнях, серьезно изменилось — будь то председатель правительства страны или человек, покупающий еду для семьи.

В условиях возросшего риска глобальные инвестиции серьезно уменьшаются, особенно в тех отраслях, товары которых не имеют первостепенной важности для конечного потребителя. Не является исключением и российский средний гражданин. Достаточно двух событий в новостной ленте, чтобы он сменил свои приоритеты. Весь строительный комплекс делится на три крупных части. Одна часть — это инфраструктура, позволяющая стране функционировать: дороги, мосты, коммунальный комплекс, различные сети, аэропорты и т. д. Без них невозможна жизнедеятельность человека. Однако окупаемость таких объектов обычно длительная, и финансирование имеет бюджетный характер. Ситуация с бюджетом в условиях кризиса очевидна. Вторая группа — это промышленные объекты, существование которых определяет средний и крупный капитал. Люди, которые принимают инвестиционные решения в этой группе, очень прагматичны. Они не видят своего конечного потребителя на ближайшие несколько лет. Отсюда и падение уверенности, а соответственно, и активности. Ну и третья часть строительного комплекса — это жилье. Количество новых объектов напрямую зависит от платежеспособности населения, ипотечного кредитования. Здесь ситуация пока, скажем так, средняя. По последним данным, за I квартал 2016 года в сравнении с аналогичным периодом 2015 года увеличение ипотечного кредитования «подскочило» на 40%. Посмотрим дальнейшую динамику. Не последнюю роль играет и отложенный спрос со стороны населения.

Таким образом, на мой взгляд, если 2007-2008 гг. взять за 10 баллов, а 2009-2010 гг., например, за 2 балла, то сегодняшней ситуации я поставил бы 4-5 баллов. Другое дело, что нынешняя ситуация, похоже, надолго, поскольку здесь, кроме экономики, замешана и политика, что придает еще большую инертность процессам.

Оборудование, задействованное в строительстве, также имеет свои особенности. Например, есть то, которое легко перебазируть с одного объекта на другой: катки, грейде-

ры, опалубку и т. д. Его нет необходимости покупать под каждую стройку. Поэтому, по логике, спрос на него должен упасть значительно. Существует такое оборудование, которое покупают под конкретный объект. То есть, сколько объектов, столько и продаж. Понятное дело, что спрос упал везде, но на подобного типа оборудование — меньше всего. Наши бетонные заводы попадают в категорию оборудования, которое легко можно перебазировать. Однако пользуются этой возможностью немногие компании — думаю, процентов 30, не больше. Я владею некоторой статистикой и могу сказать, что спрос на бетонные заводы в целом по стране упал в три с половиной раза за последние два года. А если говорить конкретно по каждому поставщику, то это вопрос доли рынка, которая определяется моделями, гибкостью, сервисом и ценовой политикой. Например, ООО «ЭЛКОН» с 2006 года занимает первое место по продажам среди импортных бетонных заводов. Думаю, что и среди российских поставщиков, хотя по ним нет четкой статистики.

«СГ»: То, что ваша компания продает огромное количество бетонных заводов — известный факт, если не ошибаюсь, счет подходит к 1000 единицам в России. Благодаря чему вам удается опережать конкурентов в рыночной борьбе?

Л.Ж.: 80% вклада в успех бренда ELKON я бы отдал трудолюбию и творчеству коллектива фабрики ELKON. Независимо от кризисов в мировой экономике, каждый год появляются новые модели бетонных заводов. Совместными усилиями мы сделали бетонный завод меньше по размерам, более мобильным, быстромонтируемым и надежным. Кроме того, сама технология изготовления за последние 10 лет поменялась кардинально. Были установлены роботы для сварки и резки компании KUKA (Германия) — их уже больше 10 единиц. Теперь силоса цемента, бункера заполнителей, бетоносмесители, шнеки производятся только с функцией контроля со стороны персонала. Инвестиции в модернизацию производства позволили увеличить выпуск продукции (до 500 бетонных заводов в год) и поднять на новый уровень качество сварных соединений. Большие инновации были произведены в сегменте специального оборудования для выпуска ЖБ-изделий: высокоточная дозировка материалов в бетонном заводе, линии раздачи бетона к оборудованию формования, линии вибропрессования мелкоштучных изделий и многое другое. Конечно, этот рынок более узкий, по сравнению с рынком бетонных заводов, но более наукоемкий и интересный с точки зрения развития.

За последние 5-7 лет ELKON из ведущего в Турции поставщика заслужил «погоны» ведущего в Европе поставщика бетонных заводов. Сегодня поставки осуществляются в 105 стран мира, в том числе Канаду, Австралию, Францию, Англию, Швецию, Германию. Мы фиксируем все большее количество повторных заказов от одного клиента, что говорит о надежности оборудования и высоком доверии марке.

«СГ»: Каковы ваши позиции в России?

Л.Ж.: Мы, как российский дистрибьютор, стараемся соответствовать инновационному духу фабрики ELKON. Наш внутрисекторный успех также определяется ежедневной работой по совершенствованию процессов сборки и пусконаладки, транспортировки и сервисного обеспечения эксплуатируемых заводов. Справедливости ради можно с уверенностью отметить, что усилия российского коллектива

не проходят незамеченными для заказчиков. Число повторных клиентов стабильно растет. Кстати, есть интересный показатель. Только за истекшее полугодие 2016 года мы продали шесть бывших в употреблении бетонных заводов ELKON. Четверо из этих клиентов — это ранее купившие новые заводы ELKON. То есть, в условиях меньшей платежеспособности они сделали выбор не в сторону более дешевых производителей, а приобрели б/у, но ELKON, поскольку они уверены в надежности техники и сервисной поддержке от поставщика.

В настоящее время, в зависимости от периода, ELKON занимает долю в 25-30% от всех зарубежных поставщиков. В ближайшие несколько лет у нас амбициозные планы по увеличению нашей доли до 35-40%.

«СГ»: Какие инструменты используются для популяризации марки ELKON?

Л.Ж.: Помимо поддержки со стороны производителя, российский клиент, работая с нами, получает определенные преимущества.

В первую очередь, ООО «ЭЛКОН» сумело создать серьезный технический кластер, который состоит из опытейших инженеров сервисной поддержки, причем в каждом из шести офисов, а также большой склад запасных частей, способный поддерживать в рабочем состоянии тот массив бетонных заводов, который уже эксплуатируется в России.

Также мы полностью «закрыли» проблему транспортировки бетонных заводов от производителя до клиента, приобретя 46 еврофур MAN, VOLVO и SCANIA.

Ну и самое, пожалуй, главное. В течение полугодия мы открываем в Самаре, недалеко от международного аэропорта «Курумоч» и рядом с автомобильной трассой М5, собственную выставку-продажу бетонных заводов ELKON. В настоящее время занимаемся благоустройством территории и разводкой сетей внутри здания. На площади в три гектара клиенты смогут увидеть, «пощупать», купить и тут же погрузить свой бетонный завод. Аналогов подобного сервиса в России в нашем сегменте не существует.

«СГ»: То есть, ELKON — это всерьез и надолго?

Л.Ж.: Думаю, если представить, что ELKON не присутствует на рынке заводов, остальным поставщикам стало бы заметно скучнее, клиенты лишились бы разнообразия моделей, удобства и уровня услуг, а платили бы значительно большую цену за меньшие ценности. Поэтому, как и в тот день 15 лет назад, когда был продан первый завод ELKON, мы продолжаем строить новые планы и создавать «драйв» на рынке бетоносмесительной техники.

«СГ»: Что бы вы пожелали строителям в этом году?

Л.Ж.: Не буду оригинальным: хочу напомнить, что в некоторых восточных языках слова «кризис» и «шанс» обозначаются одним иероглифом. То, что все процессы в мире волнообразны, тоже не секрет. Компании, которые ежедневно адаптируются к окружающим изменениям, «включают голову», совершенствуют товар и услуги, рано или поздно окажутся на гребне волны и будут в числе победителей — таковы законы жизни и бизнеса.

Хочу пожелать уважаемым строителям и их семьям крепчайшего здоровья и благополучия, трудовых успехов и непрерывного движения в намеченном направлении, а также уверенности в завтрашнем дне и реализации самых смелых и амбициозных проектов!



ELKOMIX 135 QUICK MASTER
Строительство аэропорта в г. Саратове



Роботизированная линия на фабрике



Строительство выставочного центра
ELKON EXPO, г. Самара

ELKON
SINCE 1975
БЕТОННЫЕ ЗАВОДЫ

г. Москва, тел./факс: (495) 544-45-22, (917) 119-47-47,
e-mail: moscow@elkon.ru

г. Санкт-Петербург, тел./факс: (917) 959-55-50,
e-mail: spb@elkon.ru

г. Самара, тел./факс: (846) 321-00-11 (многоканальный),
e-mail: samara@elkon.ru

г. Екатеринбург, тел./факс: (343) 378-41-18,
e-mail: ural@elkon.ru

г. Краснодар, тел./факс: (861) 210-70-25,
e-mail: olimp@elkon.ru

г. Хабаровск, тел./факс: (914) 339-20-10,
e-mail: dvostok@elkon.ru

www.elkon.ru

Круглосуточная бесплатная линия:
8 800 100 1975