



SP Glass

Интервью

Дмитрий Сулин: «В новогодние праздники каждому стоит подумать и решить, кто он на этом рынке»

Основатель ГК «СТИС» и член Совета директоров Группы компаний SP Glass **Дмитрий Сулин** комментирует итоги 2016 года.

23.12.2016



Дмитрий Сулин, основатель ГК «СТИС» и член Совета директоров Группы компаний SP Glass – портфельной компании РОСНАНО, в которую входят компании «СТИС» и «Пилкингтон Гласс», – комментирует итоги 2016 года.

- Дмитрий Владимирович, каким стал 2016 год для компаний в составе Группы SP Glass?

- В целом для SP Glass это был удачный год. Несмотря на сложную рыночную ситуацию, Pilkington заработал неплохие деньги, а СТИС сумел упрочить свои рыночные позиции и в очередной раз подтвердить лидерство на рынке стеклопакетов.

Этому предшествовали два года, которые мы потратили на изменение бизнеса. Мы провели частичную реструктуризацию, закрыли неэффективные площадки, переформатировали некоторые взгляды и подходы, обновили, в том числе, продуктовую концепцию.

В апреле стартовали продажи нового продукта – Теплопакета DS. Продукт получил высокую оценку участников рынка свето-прозрачных конструкций и застройщиков. Спрос на него позволил увеличить объёмы продаж в целом по Группе СТиС и поставить неожиданные рекорды в отдельно взятых регионах. Например, продажи СТиС в Санкт-Петербурге выросли на 60% по сравнению с предыдущим годом.

В пользу Pilkington сыграла ставка на энергоэффективное стекло Double Silver с двойным серебряным напылением – Pilkington Suncool, Lifeglass. Эти же продукты составили большую часть открывшихся в 2016 году экспортных поставок.

- В 2016 году для SP Glass открылись действительно широкие перспективы для развития экспортного направления. Какой объём теперь занимает экспорт?

- На конец года мы уверенно экспортируем 30% объёма. И я повторюсь: речь идёт не о простых продуктах, которые поставляют за рубеж другие российские стекольные компании, а именно дорогих, высокотехнологичных. Россия в нашем лице в 2016 году стала активным поставщиком стекла с магнетронным напылением в Австралию, Йемен, Дубай, Ирландию. В Эмиратах наше стекло участвует в остеклении крупнейшего медицинского центра в Джебель-Али. В Мельбурн мы поставляем энергоэффективное стекло, которое используется для жилых комплексов. Мы открываем всё новые и новые направления.

Благодаря, в том числе, развитию экспорта, в 2016 году мы поставили абсолютный рекорд по напылению среди других заводов Pilkington в составе группы NSG по всему миру. Наибольшей производственной мощности достигли в сентябре. Столько стекла с покрытием за один месяц не производил ещё никто из заводов Pilkington, в том числе в Великобритании. Это при том, что коутер мы запустили в конце 2014 года. То есть нам потребовалось менее полутора лет, чтобы наладить производство стекла с покрытием и научиться делать его настолько качественно и в таких объёмах, что наше, российское стекло стало интересно заказчикам на других континентах.

Кстати, стекло SP Glass стало первым в России экспортным товаром, прошедшим автоматическую регистрацию и автовыпуск таможенной декларации. Это произошло 14 июня на Выборгской таможне. Впервые декларация на экспорт была обработана и выпущена автоматически, без участия инспекторов таможни. Ещё одно достижение, уже наших специалистов по внешнеэкономической деятельности.

- Каковы планы SP Glass на 2017 год?

- Мы будем наращивать высокотехнологичный экспорт. СТиС будет укреплять свои лидерские позиции и обновит свой флагманский продукт. SP Glass готовит большую оконную концепцию для рынка и предложит партнёрам участие в ней. Мы представим концепцию на Международном форуме СТиС в Рива-дель-Гарда 9 апреля.

- Есть информация, что Форум СТиС в 2017 году поменяет формат. Можете рассказать об этом подробнее?

- Да, наш Форум в 2017 году будет существенно отличаться от предыдущих. Мы видоизменяем формат. Хотим отказаться от очень скучных презентаций, заменить их на некий интерактивный вариант с живыми обсуждениями, дискуссиями. Там будет много интересных докладчиков. Состав участников будет сильно модернизирован: если раньше на Форуме присутствовали только оконные компании, то в 2017 году оконных компаний будет только половина, другую половину

составят дилерские компании, которые занимаются непосредственно продажей окон, и строители.

- Прошедший год не для всех участников рынка был настолько выдающимся. Что бы Вы пожелали или посоветовали другим компаниям в новом 2017 году?

- Сегодняшний рынок как никогда сложный, он не для всех. Я бы посоветовал каждому в новогодние праздники подумать и решить для себя, кто он на этом рынке: временное явление или стратег. Если вы не стратег, если вы не готовы держать удар, тогда лучше не теряйте время и деньги, вешайте замок и займитесь чем-нибудь другим. Но если вы здесь надолго, тогда начинайте думать стратегически. Не всегда будет так плохо, как сейчас. Но перед тем, как рынок изменится, пройдет 5-10 лет. Это время нужно суметь пережить.

Приготовьтесь терпеть боль, запаситесь деньгами – потому что за боль придется ещё и платить – и сформулируйте для себя долгосрочную стратегию. Я имею в виду стратегию продуктовую, сервисную. «Мы будем дешевле всех на рынке» - это не стратегия, это не сработает. Нужно думать о том, что вы можете дать рынку такого, чего не может дать никто. Нужно думать об этом сейчас и реализовать через 5-10 лет. Это должно стать смыслом вашей работы в течение этого времени. С теми, кто решит идти именно этим путём, мы готовы говорить о чём-то серьёзном и строить совместные планы.

**Константин Кухтов,
специалист по связям с общественностью Группы SP Glass**

Группа компаний SP Glass – лидер России и СНГ в разработке и производстве высококачественного стекла и стеклопакетов с магнетронным напылением для окон и фасадного остекления. Основана в 2012 году. Акционерами группы являются РОСНАНО, NSG Group (Япония), Glasswall и Европейский Банк Реконструкции и Развития.

Группа объединяет компании «Пилкингтон Гласс» и ГК «СТИС», которые развивают производство энергосберегающей стекольной продукции для остекления жилых домов и общественных зданий: стекло Pilkington и Lifeglass, стеклопакеты STiS, Теплопакеты DS.

Продукцию SP Glass используют крупнейшие оконные и строительные компании в России и странах ближнего зарубежья. С 2016 года Группа экспортирует стекло с нанонапылением в Дубай, Ливан, Ирландию и Австралию.

Среди объектов, остеклённых с участием SP Glass, стадион «ФИШТ» в Сочи, станции и пересадочные узлы Московского центрального кольца, Marriott Tverskaya Hotel Moscow, «Дом на Мосфильмовской» в Москве и крупнейший в Европе торгово-развлекательный комплекс «Авиапарк» в Москве.

Флагманские продукты SP Glass – стёкла и стеклопакеты с магнетронным напылением, выполненным по технологии Double Silver. Это покрытие содержит свыше 15 слоёв толщиной менее 20 нанометров, два из которых серебряные. Общая толщина покрытия в 1000 меньше, чем у листа бумаги, но с ним стекло обретает выдающиеся характеристики: беспрецедентный уровень светопропускания, превосходную теплоизоляцию и эффективную защиту от солнечного жара.

Центральный офис SP Glass

141446, г. Химки, ул. Ленинградская, стр. 25, Мебе One Khimki Plaza, 17 этаж.

Сайт: spglass.ru

Контакты для прессы:

Кухтов Константин

SP Glass

kukhtov.k@spglass.ru

+7 903 777-62-17