«ОЖИВИТЬ РЫНОК СМОЖЕТ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА НЕ ВЫШЕ 12%»

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ФОТОТЕХ» АЛЕКСАНДР ФИЛОНЕНКО РАССКАЗАЛ GUIDE ОБ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ ФАСАДНОГО ОСТЕКЛЕНИЯ, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В ЭТОМ СЕКТОРЕ, ОСОБЕННОСТЯХ ПРИМЕНЕНИЯ ОГНЕСТОЙКИХ КОНСТРУКЦИЙ И ПОЯСНИЛ, ПОЧЕМУ РАСТЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ОГНЕСТОЙКИХ ФАСАДОВ. ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА



КОМПАНИЯ ФОТОТЕХ

GUIDE: Расскажите про текущую ситуацию на рынке фасадных конструкций.

АЛЕКСАНДР ФИЛОНЕНКО: Как известно, рынок фасадных конструкций завязан на строительный сегмент, где сейчас наблюдается заметный спад на фоне высокой ключевой ставки и слишком дорогих кредитов. В текущей ситуации застройщики реализуют все меньше новых проектов. К сожалению, сокращается и рынок фасадного остекления, особенно в сегменте изделий из ПВХ. Здесь падение по итогам 2025 года может составить от 35 до 50%. В свою очередь, рынок алюминиевых фасадных конструкций падает не так заметно, поскольку алюминий уверенно забирает долю у ПВХ, и именно туда перетекают основные деньги.

G: Каковы сейчас основные тренды?

А. Ф.: Основной тренд — это запрос на стекло: большие форматы, перегородки, полы, зенитные фонари. Естественно, все это нужно в огнестойком исполнении. Архитекторы хотят много света в помещениях и невесомости зданий. Также наблюдается тренд на удешевление проектов, применяются новые профильные системы, стандартные решения. Резко выросло количество контрафактных изделий.

В премиальных проектах и проектах бизнес-класса ситуация изначально иная. Там девелоперы более тщательно выбирают поставщиков, разрабатывают решения, проверяют сертификаты и пристально контролируют качество выполняемых работ. Наша компания производит противопожарные, пулестойкие и фасадные конструкции высокого качества, что позволяет нам конкурировать на рыночных условиях.

G: При каких условиях ситуация может измениться?

А. Ф.: При дальнейшем снижении ключевой ставки. Чтобы рынок жилищного (и не только) строительства оживился, нужно снижение до 14%, а лучше до 8%. Пока же при ключевой ставке в 18% россияне по-прежнему предпочтут держать деньги на депозитах, а не вкладывать их в покупку квартир. Думаю, заметного снижения ключевой ставки в текущем году ждать не стоит, поскольку Центробанк опасается, что при низкой ставке потребитель начнет активно тратить средства, что неминуемо разгонит инфляцию.

G: Уходят ли с рынка основные игроки?

А. Ф.: Основные игроки остаются. Сворачивают деятельность компании, которые зашли на рынок на низкой прибыльности, демпинговали и в итоге получили кассовые разрывы. Такие предприятия уходят тяжело, с судебными разбирательствами, поскольку у них изначально были высокие риски.

G: Менялась ли стратегия вашей компании с учетом текущей ситуации?

А. Ф.: Мы пересмотрели пул заказчиков и стали более осмотрительными во взаимоотношениях. У нас есть три варианта развития на ближайшие несколько лет: пессимистичный, средний и оптимистичный. Сейчас мы двигаемся по пессимистичному сценарию: подстраиваемся под застройщиков и их задачи, анализируем, кто себя чувствует хорошо, кто спрогнозировал ситуацию. Стараемся не заходить в проекты компаний с плохими финансовым положением и репутацией. Девелоперы тоже изучают состояние дел компаний-партнеров, в том числе и нашей: анализируют финансовую отчетность, наличие имущества в залоге.

G: Повлияли ли на рынок фасадных конструкций и на вашу работу санкции?

А. Ф.: Производство нашей компании находится в Сергиево-Посадском районе Московской области, и мы используем только отечественные технологии и материалы. С 2014 года мы сумели импортозаместить все материалы, кроме фурнитуры.

Если углубляться в историю, то в России и, в частности, у нашей компании были собственные разработки по производству огнестойкого стекла для фасадов. В 2000-е годы на российский рынок зашла компания AGC и стала практически монополистом по поставкам многослойного огнестойкого стекла из Европы. Компания «ФОТОТЕХ» также работала со стеклом AGC. С 2014 года стоимость европейского стекла стала слишком высокой на фоне роста курса евро. Это привело к тому, что мы вернулись к своим разработкам и начали производить огнестойкое стекло в России. Уже к 2018 году мы смогли полностью заместить европейскую продукцию аналогами собственного производства.

G: Получилось ли заменить все виды стекол для фасадов?

А. Ф.: Фасадные огнестойкие стекла удалось заместить в полном объеме. Сложная ситуация — с пулестойкими стеклами. Пленка, необходимая для их производства, в РФ производится в малых объемах. Основной поставщик — Китай, который продолжает наращивать присутствие в этом сегменте. Кроме того, пока мы не можем заместить фурнитуру для открывающихся частей фасадов: петли, ручки. Мы сильно завязаны на поставки из Европы.

Последний восемнадцатый пакет санкций особенно затронул поставщиков фурнитуры. Сейчас на этом рынке коллапс, никто не понимает, как завозить продукцию. Особенно остро стоит вопрос со сложными деталями: приводами для раздвижных дверей, роликовыми и скрытыми петлями. Сейчас активно развиваются российские и китайские производители, думаю, они смогут заместить европейскую продукцию. Фактически очередной пакет санкций усилит китайское присутствие на рынке — в перспективе мы окончательно перейдем на китайскую и российскую фурнитуру.

G: Расскажите о последних тенденциях в сфере создания фасадов.

А. Ф.: Увеличивается остекление зданий, что приводит к новым разработкам. Фасады должны быть противопожарными, выполняться из огнестойкого стекла. Усилился контроль к требованиям примыканий конструкций к зданию, что потребовало новых разработок и испытаний. Мы совместно с проектными организациями разрабатываем новые решения. У нас два года назад появился собственный архитектурный отдел, который оперативно реагирует на изменения на рынке.

G: На какие виды фасадов увеличивается спрос и почему?

А. Ф.: Растет спрос на противопожарные фасады с рассечками, структурные огнестойкие фасады. Возросло фасадное остекление от перекрытия до перекрытия, что потребовало новых решений и увеличило площадь конструкций.

Также растет спрос на внутренние огнестойкие конструкции. Раньше в коридоры для эвакуации выходило несколько дверей, а стены были кирпичными или из гипсокартона. Сейчас в коридорах много светопрозрачных элементов, что требует установки огнестойких конструкций.

G: В чем разница между внутренними и внешними противопожарными конструкциями?

А. Ф.: Задача внешней противопожарной конструкции — предотвращение распространения огня между зданиями или по фасаду, защита от проникновения огня изнутри наружу или снаружи внутрь (например, при пожаре в соседнем здании). При этом фасад должен не только обеспечивать безопасность, но и быть красивым. В случае с внешними конструкциями нас, по сути, интересует только их целостность.

Внутренние конструкции ограничивают распространение огня и дыма внутри здания, разделяют помещения на противопожарные отсеки и прокладывают пути эвакуации внутри зданий. Соответственно, требования к внутренним элементам жестче. Возникают требования и к целостности, и к возможности выдержать высокие температуры, а также требования к тепловому потоку.

Фасады должны быть не только огнестойкими, но и устойчивыми к атмосферным условиям (осадкам, температуре, ультрафиолету). Они часто требуют сертификации по дополнительным параметрам, включая ветровую и водную нагрузку.

G: Сотрудничаете ли вы с девелоперами в части разработки фасадов?

А. Ф.: В структуре нашей компании имеется отдел по работе с проектными организациями, который поддерживает девелоперов на стадии проектирования. Мы помогаем правильно разработать конструктив с учетом всех нагрузок и нормативов, оцениваем проекты и вносим необходимые изменения на ранней стадии.

G: Занимаетесь ли вы разработкой новинок?

А. Ф.: Да. Мы разработали противопожарное окно с вентилируемым клапаном. Обычно такие окна не открываются, чтобы не допустить распространения огня. Мы устанавливаем клапан, который перекрывается при нагреве. Это обеспечивает вентиляцию и безопасность. Также мы создали светопрозрачные огнестойкие балки для полов, проектируем светопрозрачные колонны. Наша главная разработка — собственное производство геля для огнестойких стекол. Это позволяет нам выполнять полный цикл создания конструкций любых форм и размеров.

G: Какие интересные проекты вы реализовали? Есть ли успешные объекты в СЗФО?

А. Ф.: Один из самых запоминающихся проектов — создание первого в России противопожарного пола в Главном штабе Эрмитажа. Для ЛАЭС мы изготовили противопожарные окна и витражи. Другой интересный проект — изготовление и монтаж арочных перегородок в Музее военно-морской славы в Кронштадте, где мы столкнулись с такими сложностями, как нестандартная фурнитура, большие размеры, непростые монтажные условия.

Другой объект — Царский гараж в Эрмитаже, где мы провели демонтаж и изготовление противопожарных окон свыше 5 кв. м. Требовалось сохранить исторические проемы, изготовить архитектурные стеклопакеты со шпросами.

В доме «Три грации» мы провели монтаж противопожарных окон и подготовили к монтажу сложную лифтовую шахту. В гостинице «Октябрьская» заменили перегородки в лифтовых холлах. Там работы велись без закрытия объекта, возникли сложности с проемами и креплением к фальшпотолкам. Мы также участвовали в обновлении аэропорта Пулково, где заменили фасадное остекление, установили противопожарные конструкции. Также мы устанавливали противопожарные окна в Центральном банке Санкт-Петербурга.

В одной из школ Архангельска мы занимались установкой звуконепроницаемых огнестойких перегородок и дверей. В Музее океана в Калининграде оборудовали шахту лифта моллированным огнестойким стеклом.

Также мы создали уникальный противопожарный пол для комплекса iCITY в Москве, который выдерживает огонь в течение двух часов. ■