

# «ЭНЕРГИЯ СТАЛИ»:

## МЫ НАХОДИМСЯ В ПЕРМАНЕНТНОМ ПОИСКЕ ПРОДУКЦИИ И МАТЕРИАЛОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

**КОМПАНИЯ ООО «ЭНЕРГИЯ СТАЛИ» ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕГРАТОРОМ НА РЫНКЕ. ОНА ОКАЗЫВАЕТ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ УСЛУГ В СФЕРЕ МЕТАЛЛОПРОКАТА, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЕГО ОКРАСКИ. ПО МНЕНИЮ УЧРЕДИТЕЛЕЙ КОМПАНИИ, РЫНКИ МЕТАЛЛА И КРАСКИ ОЧЕНЬ ТЕСНО ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ В РОССИИ, – ОБ ЭТОМ И МНОГОМ ДРУГОМ СЕГОДНЯ МЫ БЕСЕДУЕМ С АЛЕКСЕЕМ ШАТСКИХ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ И АРТЕМОМ ФЕДЧЕНКО, ДИРЕКТОРОМ ПО РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ.**



Справа – Алексей Шатских, генеральный директор компании ООО «ЭНЕРГИЯ СТАЛИ», слева – Артём Федченко, директор по развитию компании ООО «ЭНЕРГИЯ СТАЛИ», к.п.н.

– Алексей, Артем, расскажите, пожалуйста, немного о компании ООО «ЭНЕРГИЯ СТАЛИ». Что послужило предпосылками к ее созданию, как развивается бизнес сегодня?

**А.Ш.:** Мы с Артемом приняли решение создать компанию в тот момент, когда увидели возможность самостоятельно удовлетворить спрос потребителей на полный цикл услуг в сфере металлопроката. Проект «ЭНЕРГИЯ СТАЛИ» – это симбиоз многолетнего опыта закупки сырья (больше десяти лет), производственной работы с металлом и продажей конечного продукта.

Компания небольшая, но спектр услуг и продуктов подобран для максимального удобства работы с клиентами: мы полностью контролируем процесс от закупки сырья до производства конечного продукта и доставки.

**А.Ф.:** В дополнение к производственным задачам наша компания оказывает и консалтинговые услуги в части претензионной работы по сырью и продукции – это работа, направленная на достижение консенсуса между производителем и потребителем без участия в долгих судебных процессах. Правильный алгоритм действий в подготовке документов и экспертизе позволяет сохранить или вернуть денежные средства, потраченные клиентами на сырье или продукцию. Так, в конце 2016 г. мы оработали 18 договоров поставки с нарушением условий хранения, белой ржавчиной, отслоением полимерного покрытия, непрокрасами. В каждом случае клиенты и поставщики получили решения, которые удовлетворили обе стороны без судебных издержек.

– Какие компании являются вашими заказчиками – частные или государственные? Планируете ли вы рост в условиях экономической нестабильности?

**А.Ш.:** Мы предлагаем свыше 30 наименований продукции из рулонной стали. Качество и надежные логистические решения позволяют выполнять заказы как государственные, так и частные. Отделом продаж компании создана дилерская сеть, которая постоянно расширяется и объединяет Москву, Московскую, Ивановскую, Рязанскую, Владимирскую, Брянскую, Ярославскую, Тверскую, Тульскую области в Центральной России, а также несколько регионов Южного федерального округа.

**А.Ф.:** В 2018 г. мы планируем охватить Восточную Сибирь и Дальний Восток. Принимая

во внимание надежность наших партнеров по прокату и покраске (сырье мы закупаем у ведущих производителей рулонной стали России и Китая), то эти планы можно назвать необходимым минимумом. Для нас важен рост, а не «ожирение», поэтому мы находимся в перманентном поиске продукции и материалов нового поколения для внедрения на российский рынок.

**— Как компания живет сегодня, как повлияли на нее политическая ситуация и кризис в стране?**

**А.Ш.:** О санкциях говорить можно долго, случились не вовремя, но они введены, и мы подстроились, научились работать при высоком курсе на евро и доллар. Крупный, малый и средний бизнес в Российской Федерации находится в зоне турбулентности. Импорт резко сократился, цены на сырье взлетели, что повлекло повышение цен на продукцию, а зарплаты граждан остались на докризисном уровне, что привело к сокращению объемов продаж.

**А.Ф.:** Кризисные явления подтолкнули нас к более активным действиям. Мы выявили на рынке антикризисные продукты — материалы по конкурентоспособной цене с низкой маржинальностью при быстрой оборачиваемости средств.

**— Поскольку журнал «Промышленная окраска» посвящен индустриальным покрытиям, нас в первую очередь интересует этот рынок. Вы занимаетесь в том числе и окраской рулонного проката. Скажите, пожалуйста, на ваш взгляд, что сейчас происходит в этом сегменте рынка?**

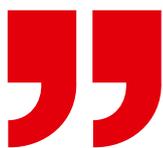
**А.Ш.:** Рынки металла и краски в России очень тесно взаимодействуют, поскольку производителей ЛКМ немного. В 2016 г. мы наблюдали стагнацию, по сравнению с предыдущими годами, которые показывали 10–15-процентный рост продаж окрашенного проката.

В целом ситуацию по рынку нельзя оценивать негативно, поскольку кризис с возросшим курсом валюты отрезал много компаний, которые импортировали металл в Россию. Это стало толчком к появлению собственных производств и окрасочных линий.

**А.Ф.:** Благодаря постоянному улучшению качества лакокрасочных материалов российских производителей в центральном регионе РФ намечаются тенденции к росту рынка окраски металлопроката. В идеале мы планируем работать именно с российским металлом, красить здесь же российскими красками, что составило бы хорошую конкуренцию импорту.

**— Можно ли сказать, что вы отдаете предпочтение ЛКМ какого-то одного производителя?**

**А.Ф.:** Нельзя сказать о предпочтении ЛКМ какого-то одного производителя. При формировании заказа, а в основном это строители, учитываем предпочтения заказчика. Мы работаем с несколькими заводами-партнерами,



## ОКРАШЕННОГО МЕТАЛЛА В РОССИИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НЕ ХВАТАЕТ, ПОСКОЛЬКУ КРУПНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ У НАС ПРЕДЛАГАЮТ В ОСНОВНОМ ЦВЕТА, НА КОТОРЫЕ ТРАДИЦИОННО СУЩЕСТВУЕТ ВЫСОКИЙ СПРОС, ТО ЖЕ КАСАЕТСЯ ИМПОРТА. ЕСЛИ ЗАКАЗЧИКУ НУЖЕН НЕСТАНДАРТНЫЙ ЦВЕТ, ТО ЭТО ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ПРОБЛЕМУ.

которые используют краски ЯрЛи, Акзонобель, Бейкерс и другие.

**А.Ш.:** Нам не принципиален производитель, но принципиально качество покрытия и соответствие стандарту RAL. У разных производителей изготовленные по данному цветовому стандарту краски могут кардинально различаться, а для производителя стабильность цвета — один из важнейших критериев. Многие отечественные производители окрашенного металлопроката активно борются с разноотечностью, правда, не всегда успешно: в разные годы у одного и того же производителя ЛКМ по-разному бывает с компонентами, ингредиентами и оттенки могут различаться.

**— Вы окрашиваете не только российский прокат, но и китайский. Какой больше пользуется спросом? Существуют ли в России предпосылки для увеличения количества производств по окрашиванию металла?**

**А.Ш.:** До кризиса мы сотрудничали и с Египтом, и с Индией. Что касается китайского металла, то он находит свою нишу: недорог, отвечает требованиям качества и на порядок лучше индийского и египетского. Именно из-за цены многие его выбирают. Вообще, китайцы в последние годы активно осваивают российский рынок окрашенного проката, построены заводы с их участием в Муроме, Коврове, Волгограде.

**А.Ф.:** Окрашенного металла в России действительно не хватает, поскольку крупные производители у нас предлагают в основном цвета, на которые традиционно существует высокий спрос, то же касается импорта. Если заказчику нужен нестандартный цвет, то это превращается в проблему. Мы в компании занимаемся решением таких задач и сориентированы на мелкий и средний опт. По нашему убеждению, в России услуги по окраске металла получат дальнейшее развитие, потому что те мощности, что у нас есть, работают не в полную силу.

**— Ваше отношение к прогнозам экспертов о том, что в 2017 г. в России наступит перепроизводство проката с полимерным покрытием? Как может повести себя на фоне этих прогнозов импорт окрашенного проката?**

**А.Ш.:** Учитывая все заявки о строительстве окрасочных линий, анонсированных российскими производителями, полагаем, что к концу 2017–2018 гг. по мощностям закрыть внутренний рынок возможно. Многое зависит от того, как будет развиваться экономическая ситуация в России, как изменится емкость рынка.

**А.Ф.:** Ситуация с импортом окрашенного проката будет зависеть от политической ситуации, колебания курса валют. В последние годы благодаря введению ввозных пошлин значительно сократился поток импорта из Китая, хотя еще два года назад оттуда ввозили порядка 800 тыс. т в год окрашенного проката и оцинковки. Факторов, влияющих на формирование цены импорта, много и, что удивительно, они могут быть вообще вне сферы рынка металла. Например, в 2016 г. в преддверии одной из цветочных выставок в китайской провинции временно приостановили работу металлургических предприятий, чтобы улучшить экологическую ситуацию, в результате чего цена на металл возросла. Или была ситуация с подорожанием угля из-за холодной зимы в Поднебесной. Безусловно, все эти факторы на импорт влияют.

**— По вашему мнению, что вкладывает потребитель в понятие «качество» по отношению к окрашенному прокату и изделиям из него, и как его определяет?**

**А.Ш.:** В первую очередь потребитель обращает внимание на устойчивость к внешним воздействиям. Например, из окрашенного рулона металлопроката мы делаем профнастил, металлочерепицу. С качественным покрытием после подобных манипуляций ничего



## КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ ПОДТОЛКНУЛИ НАС К БОЛЕЕ АКТИВНЫМ ДЕЙСТВИЯМ. МЫ ВЫЯВИЛИ НА РЫНКЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОДУКТЫ – МАТЕРИАЛЫ ПО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЦЕНЕ С НИЗКОЙ МАРЖИНАЛЬНОСТЬЮ ПРИ БЫСТРОЙ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ СРЕДСТВ.

не случится, внешний вид скажет сам за себя, а потребителю важно наличие эстетичного и долговечного материала.

В последнее время все чаще можно наблюдать ситуацию, когда в погоне за прибылью некоторые недобросовестные поставщики продают окрашенный профнастил без оцинковки под слоем полимерного покрытия. Не нужно объяснять, что срок его службы будет весьма ограничен.

**А.Ф.:** Понятие «качество» применительно к окраске проката – это не просто высокая адгезия покрытия, но еще и защита от коррозии, ультрафиолета, экологичность. В Европе, например, уже давно уделяют внимание экологичности окрасочных производств: сокращают время подготовки к окраске, экономя при этом воду, электричество и уменьшая вредное воздействие на окружающую среду. Заботятся, чтобы покрытия были нетоксичными и безопасными при вторичной переработке.

**– Какие технологии развивает сегодня ваша компания? Расскажите о ближайших ее планах.**

**А.Ш.:** Сегодня мы начинаем продвигать технологию ультрафиолетового нанесения, с помощью которой на профнастил можно нанести любое изображение. Ранее она использовалась преимущественно для запечатывания пластика, винила, бумаги и текстиля, но прогресс в разработке УФ-отверждаемых составов позволяет использовать их практически на любых поверхностях, включая металлы и полимерные пленки. Поскольку российский рынок насыщен однообразием цветов, мы начали работать с УФ-технологиями при частном строительстве.

**А.Ф.:** На будущее мы планируем рост полезных связей с иностранными партнерами, расширение ассортимента продукции и рынков сбыта в РФ, включая страны СНГ. Планируем ввод на отечественный строительный рынок

высокотехнологичных продуктов, которые помогут конечному потребителю ощутить всю практическую ценность энергосберегающих материалов с длительным сроком эксплуатации. Более детально вы все узнаете, когда мы реализуем то, что запланировали.

**– Спасибо за интересную беседу.** ■



Фото BASF