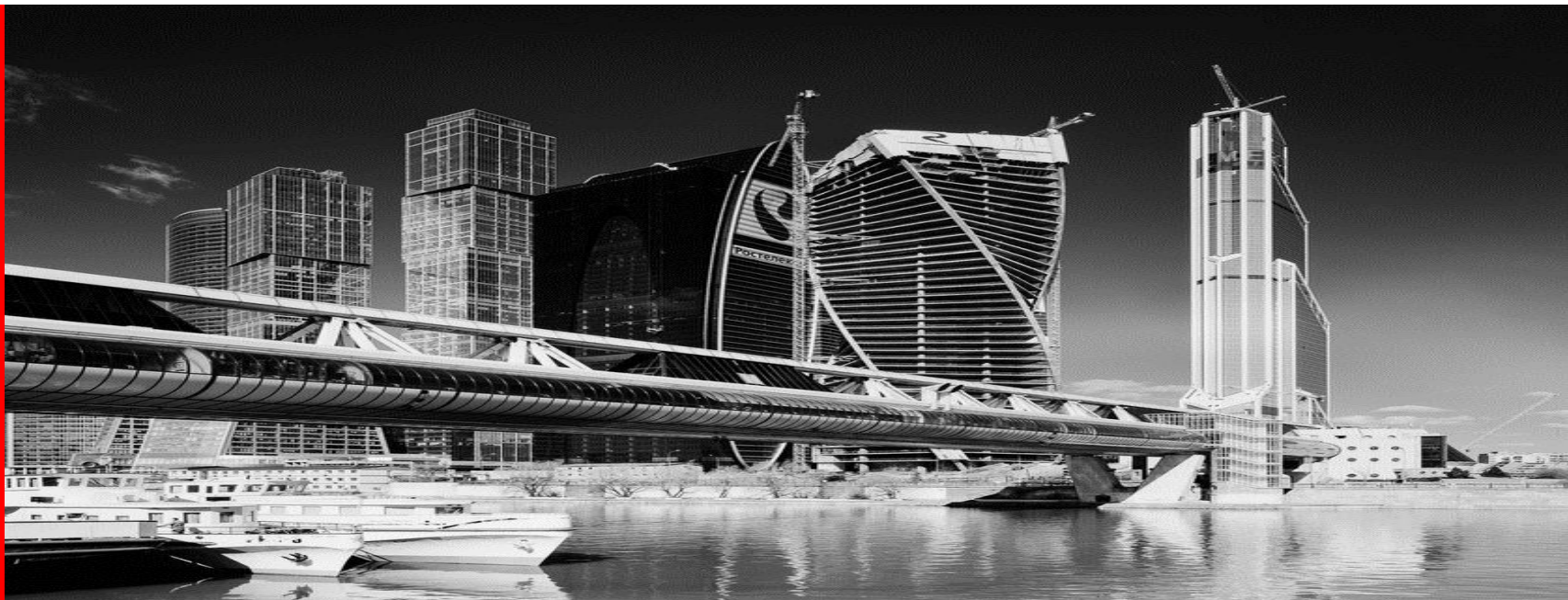




ПРОЕКТ реформирования отрасли СПК России

10/10/13



МОЯ ОТРАСЛЬ, МОЯ СТРАНА

**Итоговое собрание
участников Проекта**

Россия, Москва



ПРОЕКТ реформирования отрасли СПК России

Визуализация выгод, обеспечение и защита интересов членов отраслевого объединения СПК России, принципы, ценности, цели, задачи и этапы его развития

10/10/13

МОЯ ОТРАСЛЬ, МОЯ СТРАНА

**Итоговое собрание
участников Проекта**

Россия, Москва



Инвесторы (участники) Проекта реформирования отрасли СПК

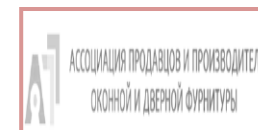
СПОК **О. Боровков**
Союз производителей оконных конструкций



СППП **Е. Черненко**
Союз производителей полимерных профилей для СПК



АПП **О. Маслова**
Ассоциация продавцов и производителей и фурнитуры



АПМ **Т. Симонова**
Ассоциация производителей и продавцов м/материалов



ССП **Л. Шахнес**
Союз стекольных предприятий



ОТДЕЛЬНЫЕ ОКОННЫЕ КОМПАНИИ



ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ

ОТДЕЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ





Инвесторы (участники) Проекта реформирования отрасли СПК

ОТДЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ

Постоянные члены СПОК

Одинцовские окна
Московские окна
Оконный континент
Бизнес-М
БФК
Уиндоорс
Биплан
Сателс
ФенстерБау
Стис

ОТДЕЛЬНЫЕ ОКОННЫЕ КОМПАНИИ

Проектные члены СПОК

Окна Ст. Петербурга
Петровские окна
Оконные системы 2000
Виндмастер

ОТДЕЛЬНЫЕ ОКОННЫЕ КОМПАНИИ

Самостоятельные инвесторы

БиМакс
Окна Мастер
Русокон
Окна Роста
Олимп
Русганза
ОКС

ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ

Самостоятельные инвесторы

Робитекс
Сази
Сика
Тибет.ру



Проектная группа, состав, рабочие группы, темы и целевые блоки

Рабочая группа № 1

Юридические вопросы и право

Д. Немых, ВВН, АПП, **руководитель рабочей группы**
Н. Румянцев, РОБИТЕКС, АПМ
Е. Бершицкий, УИНДООРС, СПОК

Рабочая группа № 2

Техническое регулирование и нормирование

А. Степаненко, VEKA, СППП, **руководитель рабочей группы**
А. Агранат, ПРОФИЛЬ-ДЕКОР, АПП
П. Иваненко, RENAУ, СППП
Е. Русских, PROFINE, СППП

Рабочая группа № 3

Выгоды и интересы объединения

И. Паршин, ОТТО-ХИМИЯ, **руководитель рабочей группы**
Ю. Выдманов, ОКОННЫЙ КОНТИНЕНТ, СПОК
О. Боровков, ОДИНЦОВСКИЕ ОКНА, СПОК
Л. Шахнес, ССП

Рабочая группа № 4

Маркетинг и работа с общественностью

М. Судницина, ТУВЕТ.RU, **руководитель рабочей группы**
И. Паршин, ОТТО-ХИМИЯ

Руководитель ПГ

И. Паршин



Эксперты

В. Казновский, ТУВЕТ.RU
С. Ельников, VEKA, СППП



Современный рынок СПК России 2012-2013

Общая оценка участников отрасли



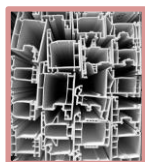
Объем рынка СПК ПВХ от 9 до 10 млрд. €

**30 млн. шт. оконных блоков в год,
из них новострой – 4,5-5,0 млн. шт. (70 млн. кв. м)**



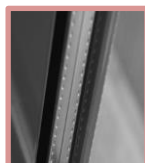
Более 6 тыс. производителей СПК из ПВХ профилей

**Более 50 тыс. дилерских и монтажных компаний
Союз СПОК РФ объединяет 16 оконных компаний**



Около 70 производителей ПВХ профильных систем

**Суммарный оборот 1,3 млрд. € (ЗК – 65%, 5К – 30%, МК – 5%)
8 компаний являются членами СППП СПК РФ (более 60% рынка)**



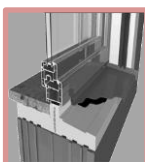
Около 200 производителей стеклопакетов для СПК ПВХ РФ

**Суммарный годовой оборот примерно 0,8 млрд. €, Союз ССП
9 заводов (+ 3 в строительстве) стекла, 12 линий флоат-стекла**



Более 100 производителей, поставщиков и продавцов фурнитуры

**Суммарный годовой оборот примерно 0,7 млрд. €
14 компаний являются членами АПП РФ (более 70% рынка)**



Более 50 производителей и поставщиков монтажных материалов

**Суммарный годовой оборот примерно 0,5 млрд. €
Ассоциация производителей и продавцов монтажных материалов**



**Нет ничего мучительнее, чем топтаться на месте,
разрываясь между возможностями и боясь
сделать шаг хотя бы к одной из них.
Это убивает жизнь и желания...**

Альберт Эйнштейн



МОЯ ОТРАСЛЬ, МОЯ СТРАНА



Тенденции развития рынка 2012-2013

Стагнация рынка и относительно небольшое снижение его объемов в 2013 году (в пределах 5-7%) привели к значительному падению производств ответственных производителей СПК (до 20-30% в объемах продаж)

Произошло перераспределение рынка СПК в сторону дешевых продуктов, что негативно повлияло на доходность бизнеса крупных игроков рынка (как оконных компаний, так и системодателей)

Локальные действия отдельных участников рынка или отраслевых объединений не привели к изменению ситуации в лучшую сторону

Участники рынка находятся в оборонительной позиции, играя роль «ведомых» и не влияя на происходящие на нем негативные процессы

Существующая государственная система оценки качества и соответствия стандартам потеряла доверие у участников рынка

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Решение системных проблем рынка возможно только в условиях консолидации и самоорганизации оконных компаний путем прямого и активного взаимодействия в рамках **ЕДИНОГО ОТРАСЛЕВОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ** с сохранением существующих отраслевых союзов



Что принесет деятельность объединения его участникам (что принесет, если его не создать...)

Реалии отрасли (симптомы)

Стагнация рынка и относительно небольшое снижение его объемов (в пределах 5-7%) привели к значительному падению производств ответственных производителей СПК (до 20-30% в объемах продаж), девальвация роли производителей

Произошло перераспределение рынка СПК в сторону дешевых продуктов, что негативно повлияло на доходность бизнеса крупных игроков рынка (как оконных компаний, так и системодателей)

Локальные действия отдельных участников рынка или отраслевых объединений не привели к изменению ситуации в лучшую сторону

Участники рынка находятся в оборонительной и наблюдательной позиции, играя роль «ведомых» и не влияя на происходящие на нем негативные процессы

Существующая государственная система оценки качества и соответствия стандартам потеряла доверие у участников рынка

Стратегии отрасли (рецепты)

Рост объемов продаж за счет влияния на объектный рынок (допуск к остеклению только сертифицированной продукции участников отраслевого объединения), популяризации статуса качественного окна у конечного потребителя

Увеличение доли продаж высокомаржинальных продуктов через отстаивание интересов, внедрение новых технических стандартов и контроля за их соблюдением

Существенное управляемое уменьшение доли дешевых, некачественных и энергонеэффективных продуктов, их замещение качественным окном

Переход к активной наступательной позиции в вопросах влияния на рынок, формирования правил игры, контроля за их соблюдением с целью повышения доходности бизнеса

Вытеснение с рынка участников, играющих не по правилам, путем отраслевого контроля над качеством



Принципы, ценности, цели и задачи отраслевого объединения (отрасли)





Выгоды участников объединения отрасли

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ

Представление и обеспечение интересов в организационном правовом формате

Главная трибуна обмена мнений и консолидации позиций участников

Прямое участие в разработке, обсуждении и принятии норм и стандартов

Непосредственный контроль за соблюдением норм и стандартов

Защита и представление интересов членов НП на государственном уровне

Инициатива и законотворчество в принятии решений национального уровня

Дифференциация членов объединения и дистанцирование от конкуренции

Реноме члена объединения и обладание знаком качества топ-производителя

Работа с образовательными учреждениями и институтами

Проведение обучающих семинаров и пропагандистская работа, УЦ отрасли



ФУНКЦИИ ОБЪЕДИНЕНИЯ

РУКОВОДСТВО, ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ОТРАСЛИ

ЗАЩИТА И ЛОББИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ЧЛЕНОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

МАРКЕТИНГ И РАБОТА С РЫНОЧНЫМ ОКРУЖЕНИЕМ

ОБРАЗОВАНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА



Выгоды участников объединения отрасли

МАТЕРИАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ

Ввод новых норм и стандартов для конкурентного преимущества отрасли

Увеличение доли дорогостоящих продуктов на основе повышения качества

Внедрение на оконный рынок новых высокотехнологичных продуктов (сервисов)

Концентрация на качестве, сервисе и энергосбережении, а не цене

Сокращение расходов на административные барьеры и государственное давление

Создание честных условий и правил для ведения бизнеса и сравнения продуктов

Обеспечение безопасности, стабильности и устойчивости бизнеса для владельцев

Коллективный маркетинг, консолидация ресурсов, снижение индивидуальных затрат

Профессионализм в компаниях, концентрация на целях, анализ аудиторий

Открытие новых каналов воздействия на потребителей, создание нового имиджа

ФУНКЦИИ ОБЪЕДИНЕНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ОТРАСЛИ

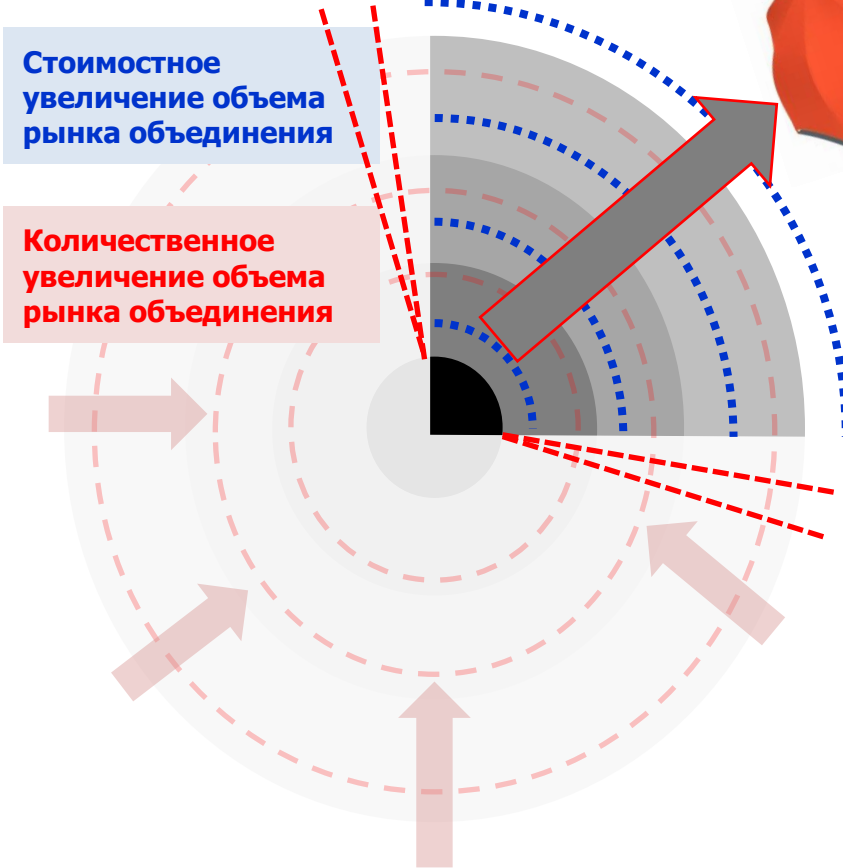
ЗАЩИТА И ЛОББИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ЧЛЕНОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

МАРКЕТИНГ И РАБОТА С РЫНОЧНЫМ ОКРУЖЕНИЕМ



Смена вектора и целеустановок: повышение ценности окна и привлекательности бизнеса

Перезагрузка рынка
в условиях снижения
объемов



Объединение для выгод
каждого его члена

Рост стоимости и
ценности изделия

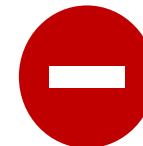
Регулирование и
санация отрасли

Стоимость изделия у
клиента «под ключ»

Розничная рыночная
стоимость изделия

Производственная
себестоимость изделия

Себестоимость
комплектующих





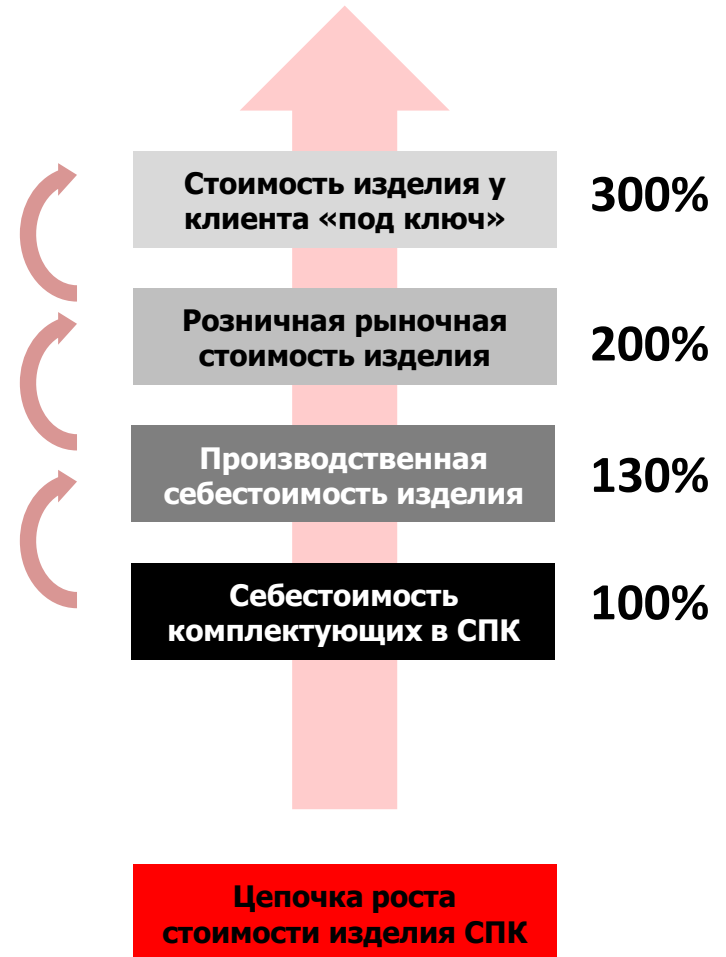
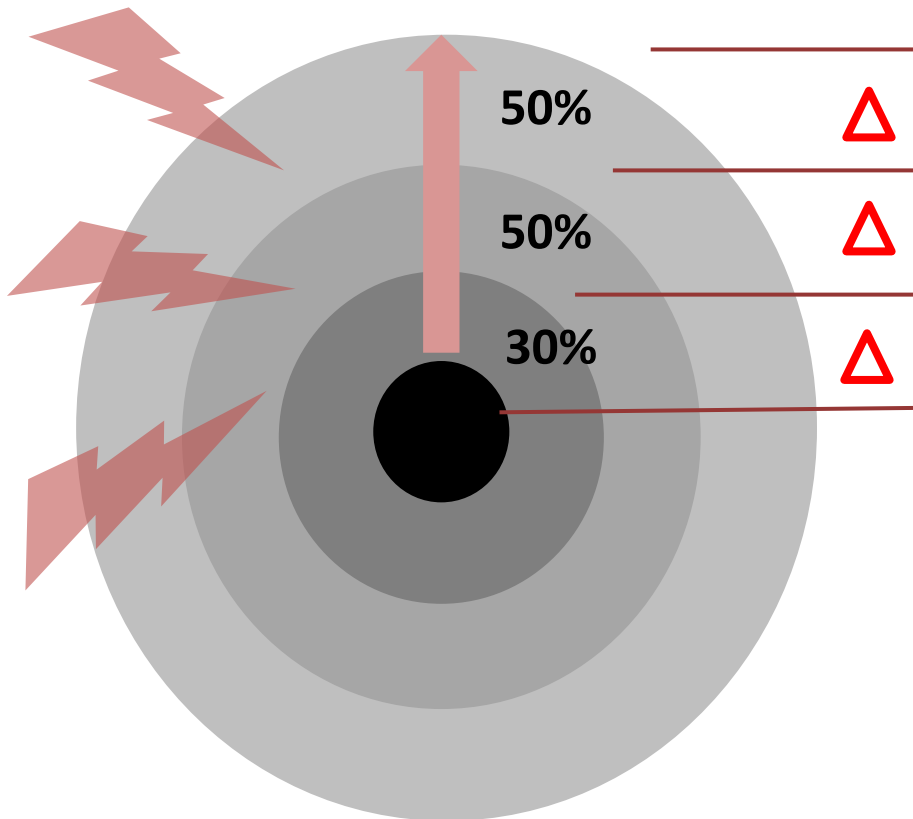
Пример визуализации материальной выгоды участника отраслевого объединения





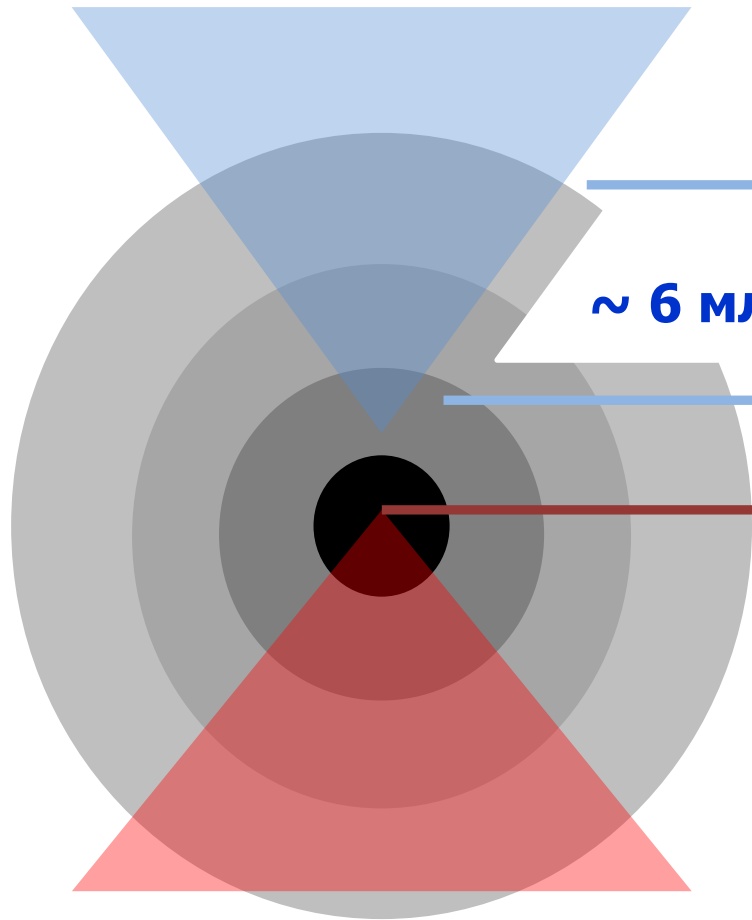
Формирование добавочной стоимости СПК на вторичном рынке

Негативные рыночные факторы, влияющие на стоимость продуктов (кризис, платежеспособность, нечестная конкуренция, потеря привлекательности продукта и т.д.)





Распределение денежных потоков в объеме рынка СПК



~ 6 млрд. €

9-10 млрд. €

6,3 млрд. €

4,2 млрд. €

3,2 млрд. €

Профили ПВХ 40%

Стеклопакеты 28%

Фурнитура 20%

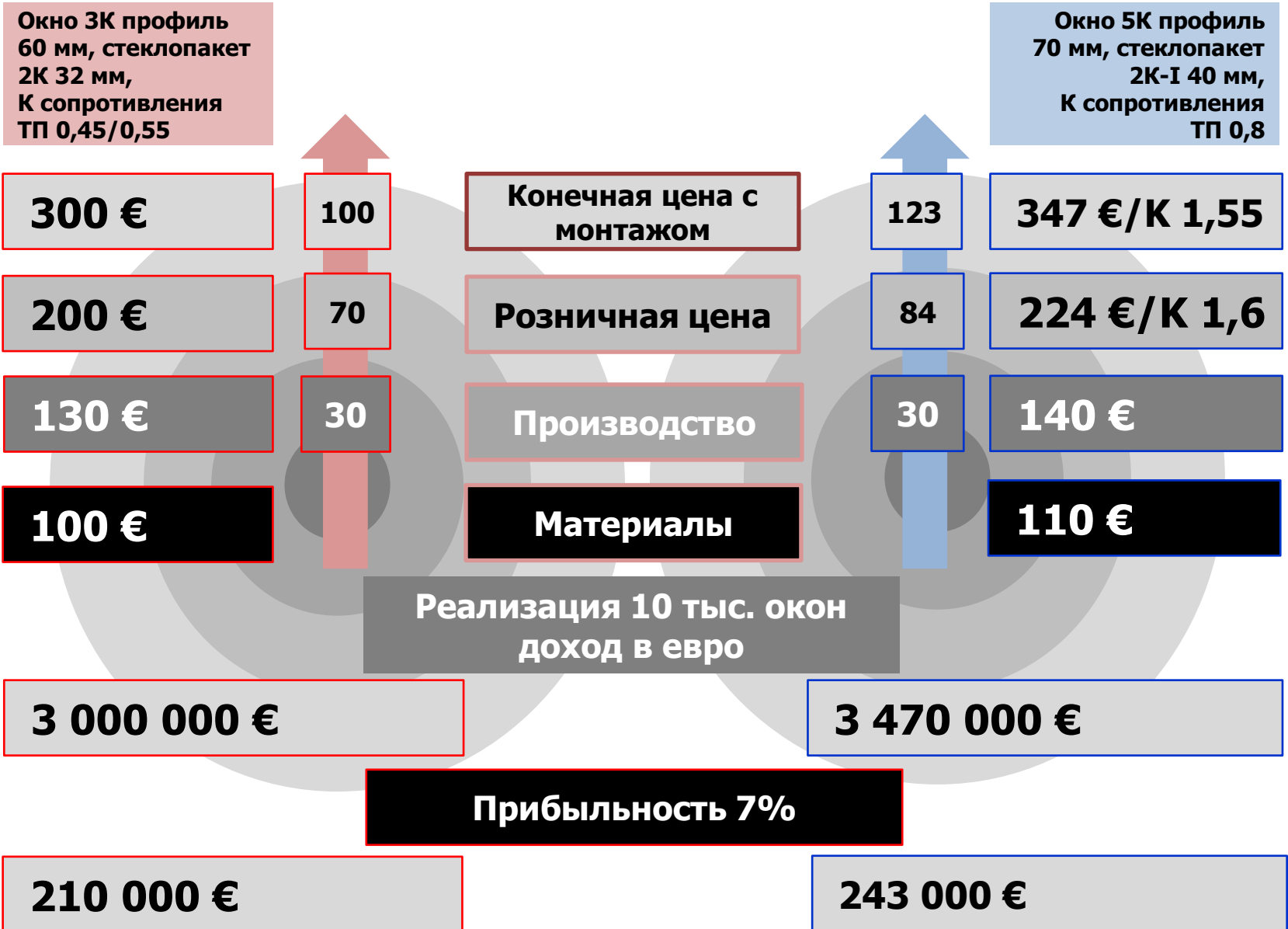
Сталь, метизы 9%

Прочее 3%





Визуализация роста стоимости СПК и экономической выгоды





Перспективная модель отраслевого объединения





Структура объединения

Этапы развития объединения и регулирования отрасли





Этапы развития объединения и регулирования отрасли

Саморегулируемая отрасль СПК





Расходы участников объединения отрасли

Предварительный годовой бюджет 2014 – 4-4,5 млн. рублей

В зависимости от количества участников формируется:

Членский взнос 2014:

100 тыс. рублей от каждого члена объединения

Количество членов НП – в добровольном порядке, решается голосованием бюллетенями на Итоговом собрании 10.10.2013

**Финансирование целевых программ – в зависимости от решений
Годовых собраний по представлению Правления**

БЮЛЛЕТЕНЬ
ГОЛОСОВАНИЯ ДЛЯ ВСТУПЛЕНИЯ В ОТРАСЛЕВОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО
«ОКОННОЕ НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ»



ПРОЕКТ
реформирования отрасли СПК России
Компания

проголосовала

ЗА

ПРОТИВ

- ❖ Создать Некоммерческое Партнерство как объединение отрасли светопрозрачных конструкций России
- ❖ Провести в течение 30 (тридцати) дней с 10.10.2013 года учредительное Собрание для создания объединения
- ❖ Утвердить изложенные на Итоговом собрании принципы, цели и задачи Некоммерческого Партнерства
- ❖ Проектной группе продолжить работу по подготовке и проведению в срок учредительного Собрания
- ❖ Своей подписью гарантирую свою финансовую поддержку для учреждения и бюджетирования работы Некоммерческого Партнерства в согласованном размере

Подпись
Москва, 10.10.2013 г.

ФИО
Уполномоченный представитель

МОЯ ОТРАСЛЬ, МОЯ СТРАНА



Спасибо за внимание!