

# «Контейнерные решения» для России

Основанная в 1972 году, компания ELA Container является ведущим мировым поставщиком высококачественных и гибких пространственных модулей. С 2017 года компания также предлагает свою продукцию в России. В этом интервью доктор Штефан Леопольд, управляющий директор компании в России, рассказывает, в частности, о преимуществах локализации производства в России.

**Доктор Леопольд, Ваша компания производит помещения и здания из контейнеров. Не могли бы Вы дать нам обзор развития Вашего российского бизнеса? Кто Ваши клиенты в этой стране?**

Мы разработали совершенно новый тип контейнера для российского бизнеса. Основав компанию в России в 2017 году, мы последовательно развиваем ее дальше и локализуем. Это означает, что сегодня мы производим на рынке для рынка и со 100-процентной местной добавленной стоимостью. За этот период у нас появились клиенты в самых разных отраслях промышленности, и наши контейнеры ELA можно встретить практически во всех отраслях.



Foto: ELA Container

Сюда входит вся обрабатывающая промышленность, а также строительные компании, которые выступают в качестве генеральных подрядчиков для нефтегазовых компаний, таких как «Газпром» или «Лукойл», и которым требуется размещение контейнеров. У нас также много клиентов в пищевой и фармацевтической отраслях.

### **ELA Container работает в России с 2017 года. Как это произошло?**

На протяжении многих лет ELA Container постоянно расширяла свою торговую сеть из Эмсланда, а также активно продвигалась на международном рынке. Помимо нескольких филиалов в Германии, мы также имеем дочерние компании в других европейских странах. Причина выхода на российский рынок заключается в том, что он обладает большим потенциалом для нас, который мы хотим использовать в рамках интернационализации ELA.

Хотя на российском рынке существует множество поставщиков контейнерной продукции, мы явно выделяемся среди них своими высокими стандартами качества. Наш главный конкурент – австрийский поставщик, который работает на российском рынке даже дольше, чем мы. Азиатские поставщики также пытаются выйти на рынок, хотя высокие логистические затраты на контейнеры препятствуют этим усилиям. Мне пока не известно ни об одной азиатской компании, рассматривающей возможность локализации производства в России.

### **Наконец, в апреле 2021 года было начато строительство собственного завода в 80 километрах от Москвы. Что склонило чашу весов в пользу этого? И почему именно это место?**

Нам сразу стало ясно, что, если мы хотим быть успешными в России, мы должны производить продукцию на месте. И с собственной производственной площадкой. Это наше обязательство перед рынком и нашими клиентами, и оно воспринимается именно так. Одной из причин локализации производства в России был размер рынка. Развивающийся Шелковый путь, другие крупные логистические проекты и большая цепочка создания стоимости в области нефти, газа и минеральных ресурсов также несут в себе невероятный потенциал для наших контейнеров.

Рынок просто слишком велик, чтобы мы не вышли на него. Многочисленные факторы стали решающими при выборе места расположения в Калуге. Одним из самых важных, безусловно, является подключение к инфраструктуре. Находясь непосредственно на важной автомагистрали М3, мы можем экономически эффективно снабжать наших клиентов, расположенных по всей России. Поскольку в настоящее время наши контейнеры доставляются исключительно автотранспортом, это большое преимущество для нас. Кроме того, в непосредственной близости находятся такие важные поставщики, как производители сэндвич-панелей.

### **Что отличает Россию от других рынков, на которых работает ELA Container? Приходилось ли Вам делать определенные корректировки с учетом особенностей местного рынка?**

Как уже упоминалось, мы разработали для России собственный тип контейнера, адаптированный к условиям рынка. Благодаря отличной теплоизоляции и высокой снеговой несущей способности крыши, наши контейнерные здания адаптированы к местным климатическим условиям. Таким образом, наши офисные здания, жилые помещения, детские сады, гостиницы или столовые могут использоваться по всей России.

### **Вы производите продукцию исключительно для российского рынка или также экспортируете?**

В настоящее время мы производим продукцию исключительно для российского рынка. Однако мы хотим экспортировать первые контейнеры в Европу в начале 2022 года. Наши контейнеры, произведенные в России, особенно подходят для покупки в Европе. Таким образом, мы можем выделить себя на фоне других предлагаемых в Европе контейнеров, которые в основном только арендуются, а не покупаются из-за очень высоких производственных затрат. Однако более низкие производственные затраты в России позволяют в будущем все чаще продавать наши контейнеры в Европе, а не только сдавать их в аренду. Сложность экспорта в Европу заключается не столько в логистике, сколько в таможенных требованиях. Например, для экспорта в Европу наши контейнеры должны

быть сертифицированы по стандарту CE, а это означает каждый отдельный компонент. Мы предусмотрели достаточный бюджет для этого и получили квалифицированную помощь от внешних поставщиков услуг.

#### **Каковы предполагаемые затраты по сравнению с традиционными методами строительства?**

Трудно провести сравнение с традиционными методами строительства, поскольку здания на основе контейнерных модулей мобильны, легко расширяются и также легко сокращаются. Это означает, что постоянные затраты могут быть быстро и вариативно скорректированы по мере необходимости. Если сравнивать одинаковые стандарты оборудования, то затраты на квадратный метр при строительстве контейнерных модулей примерно в два раза ниже, чем при традиционных методах строительства. Кроме того, в отличие от традиционных методов строительства, в большинстве случаев не требуется разрешение на строительство. В то же время современные контейнеры премиум-класса не требуют компромиссов в отношении качества, оборудования и атмосферы в помещении.

#### **Ваши предложения в основном используются в профессиональной деятельности или в качестве частного жилья?**

Гибкие пространственные решения в контейнерном строительстве — это тенденция в промышленном и общественном секторе, как для аренды, так и в качестве постоянного решения. В настоящее время наши решения в меньшей степени используются в частном секторе. Что касается государственных контрактов, то в настоящее время для нас это скорее второстепенный вопрос, потому что при проведении таких тендеров в России в первую очередь обращают внимание на цену. Однако мы не предлагаем дешевую продукцию, а уделяем внимание качеству и долговечности.

#### **С какими проблемами сталкивается Ваша компания в России в плане персонала, сырья и других факторов?**

Помимо уже упомянутых климатических проблем, это, прежде всего, большие расстояния, административные усилия и индивидуальные требования клиентов. Это тре-

бует высокой степени гибкости, опыта и индивидуальных решений.

Хорошо обученный персонал трудно найти, и, как и во многих других компаниях в России, у нас тоже высокая текучесть кадров, особенно в коммерческом секторе. Мы компенсируем это внутренним обучением и повышением квалификации, а также дополнительными льготами по медицинскому страхованию или командными мероприятиями.

#### **Каковы цели на будущее? В каких сегментах Вы хотите расти?**

Менее востребованными, чем в Европе, являются решения для детских садов или школ. В России еще слишком мало знают о возможностях использования и качествах современных контейнерных конструкций. Я вижу здесь хороший сегмент роста в долгосрочной перспективе. Кроме того, в ближайшие два года мы планируем открыть офисы продаж и выставочные павильоны в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

**Доктор Леопольд, спасибо за интервью.**