

«Полностью дефицита избежать не удастся»

Коммерческий директор «Сантехкомплект-Урал» Никита Рыков о состоянии строительной отрасли после ухода с рынка иностранных компаний и перспективах импортозамещения

Введение беспрецедентных антироссийских санкций и уход с отечественного рынка иностранных компаний освободили ниши для местных предприятий, которые должны занять места на рынке во избежание дефицита товаров. После потери части зарубежных партнеров крупные российские компании также заинтересованы в поиске новых поставщиков, чтобы успешно завершить начатые ранее проекты. Коммерческий директор компании «Сантехкомплект-Урал», занимающейся поставками инженерной сантехники, Никита Рыков рассказал о том, как уход иностранного бизнеса из России повлиял на строительную отрасль, а также об условиях импортозамещения и услугах, которые помогут нивелировать потери клиентов.

— Какую долю российского рынка занимает импортная продукция?

— У отечественных и зарубежных товаров примерно равные доли на рынке — почти по 50%. При этом половина иностранных продуктов поступала с европейского рынка, сейчас это так называемая «красная зона». С этими категориями товаров у бизнеса в данный момент большие трудности, они пытаются найти новых поставщиков. Другая половина импорта шла с рынка Азии, который менее рискованный. Поэтому за 75% корзины бизнесу переживать не стоит, а по 25% мы ведем соответствующую работу, готовимся к импортозамещению.

— Способны ли российские компании, в частности «Сантехкомплект-Урал», составить достойную конкуренцию европейским товарам?

— Мы активно работаем над этим. Что-то удастся заменить быстро, на что-то потребуется 1–2 года для перестройки логистики и процесса работы в целом.

Из-за ухода иностранных поставщиков в России ожидается недостаток ресурсов. Он коснется и сегмента инженерной сантехники. С учетом санкционных марта и апреля к основному производственному сезону — примерно к июлю — будет нехватка товаров. Мы ведем работу в этом направлении, но полностью дефицита избежать не удастся. Поэтому в этом году компаниям важно быть готовыми к быстрому принятию решений по применению новых материалов, преимущественно отечественных.

Позиция нашей компании такова: только совместными усилиями всех участников строительного рынка, принимая нестандартные быстрые решения, сегодня отечественный бизнес может рассчитывать на развитие в современных условиях. Наше общее благополучие зависит только от каждого из нас. Мы не ищем виноватых. Наоборот, благодаря санкциям у российских компаний появилась возможность занять нишу, которая долгое время была за иностранным капиталом.

Радует, что многие российские предприятия начали производство аналогов европейских товаров задолго до начала всем известных мировых событий. Им сейчас в разы проще. Например, с рынка ушли производители трубопроводных систем, которые применяются для внутрипольной прокладки систем отопления и водоотведения. Однако в Свердловской области есть компания, создающая достойный продукт и готовая поставлять продукцию на рынок. У нее есть четкое понимание по логистике сырья и достаточ-



но производственных мощностей. Сейчас мы заключаем контракты, чтобы обеспечить рынок Екатеринбурга этим немаловажным продуктом.

— Вы сотрудничаете с 350 зарубежными и отечественными поставщиками и производителями инженерной продукции. Как уход с российского рынка иностранных партнеров отразился на вашем бизнесе?

— Точечно сократился ассортимент. Но это лишь мотивирует предпринимать новые действия для расширения пула производителей. Мы ориентируемся на российский рынок, но готовы сотрудничать с азиатскими компаниями. Сейчас изучаем, какие есть риски в сотрудничестве с новыми поставщиками, как организовать логистику, насколько качественную продукцию они предлагают и насколько надежно будут выполняться гарантийные обязательства.

— Изменилось ли количество заказов после введения санкций и возросшей потребности в импортозамещении?

— Безусловно, потребность в продукции возросла. Однако из-за того, что многие предприятия до сих пор не до конца понимают, какую стратегию ведения бизнеса следует выбрать, закупаться особо не спешат. Рынок занял выжида-

тельную позицию. В результате в первый месяц «нестабильности» число заказов снизилось. Так, количество клиентов сократилось на 5%, а по проданным единицам — на 24,5%.

В разных секторах рынка наблюдаются разные тенденции. Значительнее всего просел строительный рынок и крупная промышленность — падение составило 10% и 47% соответственно. При этом розничный сегмент серьезно вырос: по сравнению с мартом 2021 года спрос в разных каналах сегмента увеличился в 1,7–1,9 раза. Последняя неделя марта показывает, что у части предприятий уже начинает формироваться понимание, как действовать дальше.

— Как изменится спрос в сегменте крупного бизнеса?

— Делать долгосрочные прогнозы пока сложно. Мы ожидаем, что в апреле — мае спрос превысит прошлогодние показатели. Этот рост спланирован с учетом возможного уровня инфляции. Учитывая заявления наших клиентов из строительной и промышленной отраслей, мы полагаем, что оказываемая государством поддержка поможет компаниям на ближайшее время продолжить работать на допустимом стабильном уровне с повышением стабильности в долгосрочной перспективе. Строители утверждают, что им как минимум нужно закончить уже начатые проекты, значит, до конца года снижения спроса точно не будет. Промышленный сектор, с учетом выбранной стратегии импортозамещения, также не должен падать.

— В вашем ассортименте 196 товарных категорий и более 75 тыс. наименований. Достаточно ли производственных мощностей с учетом возросшей потребности в импортозамещении?

— В рамках нашего собственного производства мощностей хватает. Уже имеющаяся технологическая база позволяет нарастить объемы примерно в 1,5 раза. Но мы все равно планировали провести модернизацию для увеличения производительности. Пока поставили проект на паузу, чтобы оценить, как в ближайшее время поведет себя рынок. При благоприятных условиях работы по этому направлению возобновятся.

— Что вы предлагаете клиентам для безболезненного преодоления этого непростого периода?

— В данном вопросе хотелось бы выделить несколько направлений:

1. Прежде всего, хотелось бы отметить инженеринговую составляющую, в рамках которой мы можем быстро оценить качество, технику и характеристики материалов, чтобы оперативно провести перепроектирование систем тепло-, холодо-, водоснабжения. Сегодня в работу заходят проекты, подготовленные еще по ранее выпущенным техническим заданиям, в которых нужно пересмотреть материалы с учетом ухода некоторых зарубежных поставщиков. Чтобы это сделать максимально быстро и правильно с технической точки зрения, мы предлагаем быструю техническую оценку и перепроектирование. А также проводим техническую экспертизу уже существующих и вновь проектируемых решений для оптимизации систем и увеличения доли присутствия отечественного оборудования.

2. В перечне услуг можно отметить и финансовые возможности для клиентов. Совместно с партнерами — производителями оборудования — мы применяем различные схемы ценообразования, чтобы зафиксировать в сделках текущие цены. Ведь оборудование может потребоваться только через полгода после начала реализации проекта, к тому времени его стоимость может вырасти. Чтобы клиентам не приходилось выходить за рамки установленного бюджета, мы готовы фиксировать цены в индивидуальном порядке.

3. В рамках технико-коммерческих возможностей мы просчитываем проекты в нескольких альтернативных вариантах с использованием различного оборудования из нашего ассортимента. Клиенту остается только выбрать наиболее подходящий для него по цене, качеству и техническим характеристикам вариант. Эта функция очень востребована среди заказчиков.

4. Для удобства клиентов мы предлагаем ряд логистических решений. В частности, берем на себя администрирование процесса хранения товара на длительный период.

5. Кроме того, мы оказываем нашим партнерам экспертную поддержку: активно участвуем в профильных конференциях, круглых столах и мастер-классах, чтобы знакомить рынок с отечественными производителями и расширять информационное поле клиентов. Мы также организуем поездки на предприятия, где уже применяется российское оборудование, чтобы продемонстрировать его качество в полевых условиях.

— Предлагаете ли вы клиентам, пострадавшим от санкций, особые условия?

— Мы готовы идти на контакт, но в каждом случае это индивидуальный подход. Компания готова оказать любую посильную поддержку, например, при наличии возможностей мы идем на компенсацию курсовых колебаний. Также предоставляем в безвозмездное пользование специальные профессиональные инструменты, когда клиенты закупает отечественные материалы. Это необходимо, чтобы поставляемые материалы монтировались и эксплуатировались соответствующим образом. В части логистики и хранения оборудования мы предоставляем скидки и организуем доставку от поставщика к клиенту, минуя складские комплексы, чтобы снизить затраты на перевозки.

**САНТЕХКОМПЛЕКТ
УРАЛ**

620137, г. Екатеринбург, ул. Учителей, 34
(343) 270 04 04
santur.ru

@santechekb santehkomplekt_ural

