

# «Альтернатива европейской продукции в России есть»

Руководитель направления по работе с проектными организациями «Сантехкомплект-Урал» Ксения Рыжикова — об импортозамещении в сфере инженерной сантехники

После ухода с рынка европейских партнеров российские компании столкнулись с необходимостью поиска новых поставщиков. Seriously выросла потребность в импортозамещении продукции во всех отраслях, в том числе в сфере инженерной сантехники. В связи с этим отечественные производители получили шанс занять освободившуюся нишу и стали активнее осваивать рынок. Однако на фоне возросшего предложения появились риски столкнуться с непроверенными и некачественными поставщиками и подрядчиками. Руководитель направления по работе с проектными организациями «Сантехкомплект-Урал» Ксения Рыжикова рассказала о том, как компания занимается подбором новых поставщиков и удалось ли ей закрыть дефицит импортных товаров отечественной продукцией.

— Как изменился спрос на продукцию «Сантехкомплект-Урал» после ухода ряда зарубежных компаний с российского рынка?

— В разных секторах рынка наблюдаются разные тенденции. В первые месяцы «нестабильности» число заказов снизилось. Значительнее всего в строительном рынке и крупной промышленности, где падение составило 10% и 47% соответственно. К концу весны у большинства компаний и предприятий сформировалось понимание, как действовать дальше, поэтому и потребность в продукции возросла.

Например, число интернет-запросов на продукцию выросло в 1,5–2 раза. Мы видим такой же рост обращений проектных организаций по поиску актуальных технических решений в рамках проектирования объектов. Сейчас на рынке объем предложения вырос, но многие из компаний, предоставляющих товары и услуги, либо сами впервые появились на рынке, либо предлагают новый товар. Чтобы наши клиенты не тратили свои ресурсы на мониторинг изменений на рынке, мы предлагаем уже проверенные нами решения.

Кроме того, выросло число клиентов и в новых для нас регионах, мы уже не ограничиваемся Уральским федеральным округом. У нас достаточно продукции, которая сможет покрыть возросший спрос, и мы сейчас активно развиваем логистику.

— Ожидаете ли рост цен и дефицита отдельных категорий товаров в ближайшие месяцы?

— Рост цены напрямую зависит от уровня инфляции на рынке инженерной сантехники. Дополнительного завышения стоимости не будет. Но даже в случае роста цен наши клиенты, например, в строительной отрасли, не пострадают, потому что сейчас им оказывается значительная государственная поддержка. Она поможет компаниям в ближайшее время продолжить стабильно работать и уверенно строить планы на будущее. Мы прогнозируем дефицит, избежать его будет трудно, но мы прикладываем все усилия, чтобы изменить такой сценарий развития событий.

— Как отказ иностранных партнеров сотрудничать с российскими компаниями отразился на ассортименте продукции?

— Ассортимент сократился точно. Но это мотивировало нас предпринимать новые действия для расширения пула производителей и заполнения пробелов в номенклатуре. Наши отечественные партнеры, с которыми мы сотрудничаем много лет, обладают достаточными ресурсами, чтобы частично нивелировать дефицит в отдельных



категориях товаров. Кроме того, мы мониторим не только российский рынок, но и страны ближнего зарубежья. По итогам с российскими поставщиками рост оборота составил 14%, а с Казахстаном и Белоруссией — до 70%.

Мы также активно работаем со странами Азии. Большое количество оборудования сейчас приходит к нам от зарубежных поставщиков. Но пока оно на стадии технико-экономической проверки, нужно понять, какую гарантию качества готов дать производитель, какие технические особенности есть у оборудования, насколько заявленные характеристики соответствуют заявленным показателям.

— Как проходит подбор новых поставщиков и оценка качества их продукции?

— Прежде всего, стоит отметить, что поиска качественных альтернатив потребовало 25% товарной корзины. В течение трех месяцев мы анализировали варианты продукции, представленной производителями на рынке, а также пересмотрели пул имеющихся контрактов с поставщиками и производителями.

При рассмотрении потенциально нового поставщика наши эксперты оценивают техническую составляющую и качество предлагаемой продукции, проводятся исследования на стендах компании. Затем мы смотрим на экономическую составляющую: проверяем, все ли комплектующие оборудования изготавливаются в России. Это позволяет определить, насколько стабильна будет цена. Если она зависит от курса, то гарантировать точную сумму клиенту мы не сможем. После всего этого мы выстраиваем логистические цепочки, чтобы товар как можно быстрее поступил на наш склад и был передан клиенту. Отдельное вни-

мание уделяется вопросу гарантии, которую предоставляет производитель. Только после проведения такой комплексной работы нам есть, что предложить клиенту.

— Почему раньше не предпринимались попытки найти альтернативу европейским товарам?

— Отношения были выстроены с проверенными компаниями, которые делали качественную продукцию, зачастую с использованием уникальных производственных технологий. Однако за последние месяцы мы убедились, что альтернатива европейским товарам и оборудованию в России есть. Наши компании делают продукцию не хуже, но раньше она была не столь востребована из-за доминирования европейских брендов на рынке.

— Какую помощь «Сантехкомплект-Урал» предоставляет клиентам, в особенности пострадавшим от санкций, чтобы минимизировать риски, связанные с импортозамещением и логистикой?

— Для минимизации рисков мы предлагаем альтернативные варианты инженерного оборудования с гарантией качества в соответствии с технической задачей клиента. Так мы помогаем решить проблему выбора и замены оборудования, сохраняем и сокращаем временные ресурсы клиента для принятия решения и берем ответственность за риски на себя.

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.

Поскольку «Сантехкомплект-Урал» является инженерно-логистическим комплексом, то вопросам транспортировки и хранения продукции уделяется не меньше внимания, чем экспертному сопровождению клиентов. На текущий момент у компании есть 11 складов хранения. Например, доля складских запасов отечественных продуктов по таким направлениям, как запорная арматура, составляет 60–63%, а по полиэтиленовым и полипропиленовым трубам — 70%. Цифры говорят о том, что большая доля продукции на складах — отечественного производства, поэтому рисков с логистикой нет.

Мощностей производства в рамках компании тоже хватает. Уже имеющаяся технологическая база позволяет нарастить объемы примерно в 1,5 раза. Но в планах все же провести модернизацию, чтобы еще увеличить производительность.

— «Сантехкомплект-Урал» оказывает услуги по проектированию и, что более актуально сейчас, перепроектированию систем тепло-, холодо-, водоснабжения. Какие успехи достигнуты в этом направлении?

— Силами команды наших инженеров было выпущено порядка 140 проектов индивидуальных тепловых пунктов в Екатеринбурге и России. Применение в них блочно-модульных изделий влияет на скорость реализации проектов, надежность и безопасность инженерных систем.

Снижение рисков срывов сроков поставок импортных компонентов является сегодня ключевой задачей для любого бизнеса. Только в текущем квартале 65% разработанных проектов предусматривают использование оборудования, которое есть на наших складах в Екатеринбурге. Это, несомненно, влияет на скорость реализации проекта.

Кроме того, в работу запускаются проекты, подготовленные еще по ранее выпущенным техническим заданиям. В них нужно пересмотреть материалы с учетом ухода некоторых зарубежных поставщиков. Чтобы сделать это быстро и правильно с технической точки зрения, мы максимально адаптируем любой проект, исходя из возможностей проверенного нами отечественного рынка, осуществляем технико-экономическую оценку применяемых материалов и разрабатываем альтернативное предложение с гарантией качества.

Комплексный подход компании обеспечивает 100%-ное выполнение задачи клиента. Мы создаем возможность для успешного развития наших партнеров, тем самым расширяя границы для быстрого принятия решений в рамках текущей неопределенности.

**САНТЕХКОМПЛЕКТ  
УРАЛ**

«Сантехкомплект-Урал»

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

santur.ru

suntehnokomplekt\_ural

@santechekb

