

страдают все — и европейцы, и мы», — рассказывает руководитель компании.

С теми же проблемами сталкивается и ООО «Компания Металл Профиль ЮГ». По словам Леонида Михайлова, из-за санкций многие при- тормозили развитие своего бизнеса в России. «Нет развития — нет инвестиций, в том числе и в строительство. Как производитель и продавец мы столкнулись со сложностями в логистике некоторых сырьевых составляющих и дистрибутивных това- ров», — рассказывает гендиректор компании. Так, по его словам, возникли сложности с поставками сырья для изготовления пенополиизоцианурата — сырья для изготовления сердечника в трехслойных сэндвич-панелях (ТСП). «Резко подорожала мине- ральная вата — это тоже наполнитель для ТСП. Также возникли перебои с поставками некоторых компонентов для полимерных покрытий — это многокомпонентный состав, который наносится на оцинкованную сталь и помимо декоративной функ- ции несет еще и защитную. Возникли сложности и с поставками некоторых дистрибутивных товаров — импортных саморезов и антиконденсатных покры- тий», — конкретизирует господин Михайлов.

Перебои с поставками от зарубежных партнеров увеличили сроки строительства промышленных объектов, подраядчиком на которых выступает ООО «Международная компания строителей». «Вес- ной наши заказчики столкнулись с задержкой или отсутствием поставок необходимых строительных материалов, а также импортного оборудования. Исполнение некоторых контрактов было при- остановлено, а заключение новых перенесено. В результате пострадал и наш бизнес. Оборот денеж- ных средств компании в марте—мае упал прибли- зительно на 20% по отношению к аналогичному периоду прошлого года», — сообщает Виталий Откидич.

По его словам, в июне ситуация стала стре- мительно выправляться. «Были запущены рос- сийские производства по изготовлению железобетонных балок мостовых перекрытий, налажены взаимоотношения с новыми зарубежными пар- тнерами по поставке аналоговых материалов в промышленное строительство, иностранные про- екты были адаптированы и перепроектированы российскими проектными институтами с учетом доступных стройматериалов», — говорит господин Откидич.

ПОТРЕБИТЕЛЬ ТРЕБУЕТ КАЧЕСТВА

Уход с рынка европейских поставщиков по-разному сказался на отдельных сегментах рынка строи- тельных материалов. По словам исполнительного директора кубанского производителя тротуарных плит и элементов благоустройства ООО УК «Выбор» Артема Новикова, выручка компании в первом полугодии 2022 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 35%. А во втором квартале показатель составил уже 47%.

«На российском рынке тротуарных плит и рань- ше не ощущалось серьезной иностранной конку- ренции, а после ухода с него немецких и польских производителей клинкерной плитки она исчезнет вовсе. Это, вероятно, приведет к расширению ассортимента нашей продукции, качество которой и так не уступало зарубежным аналогам», — утверж- дает господин Новиков.

Из-за санкций компания сегодня испытывает сложности с сервисным обслуживанием немец- кого оборудования. В остальном производителю удалось успешно диверсифицировать поставки и нарастить объемы производства собственных инертных материалов.

Процесс импортозамещения некоторые кубан- ские компании запустили еще в 2014 году, говорят участники рынка. Так, в ООО «Компания Металл Профиль ЮГ» закупили оборудование, обучили персонал, наладили четкую логистику, выстроили отношения с поставщиками и практически полно- стью заместили импорт покрытий для кровельных и фасадных материалов. «Уход европейских постав- щиков не окажет существенного влияния ни на



отрасль, ни на наши процессы, ни на качество гото- вой продукции», — утверждает Леонид Михайлов.

ГК «Выбор» целенаправленно работает над локализацией элементов оборудования и расход- ных материалов. В частности, по словам Артема Новикова, уже удалось реализовать два проекта: производство поддонов для бетоноформовочных машин (бренд «Тимбра») и локализацию части запчастей и оборудования (бренд «ВСМ») для вибропрессования.

«НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРОТУАРНЫХ ПЛИТ И РАНЬШЕ НЕ ОЩУЩАЛОСЬ СЕРЬЕЗНОЙ ИНОСТРАННОЙ КОНКУРЕНЦИИ, А ПОСЛЕ УХОДА С НЕГО НЕ- МЕЦКИХ И ПОЛЬСКИХ ПРОИЗВО- ДИТЕЛЕЙ КЛИНКЕРНОЙ ПЛИТКИ ОНА ИСЧЕЗНЕТ ВОВСЕ»

Принципиально иная картина складывается в про- изводстве лакокрасочных материалов. Прямых кон- трактов с коллегами из Германии у ООО «Немецкий торговый дом» не осталось, сообщает Владислав Кузнецов. «Наши итальянские и греческие пар- тнеры согласны продолжить сотрудничество и по- ставлять продукцию через Казахстан, Армению. Но это серьезно удорожает продукт», — говорит руко- водитель компании. Он подчеркивает, что лакокрас- ка — это высокотехнологичный продукт.

«С каждым годом краски становятся все более современными, а технологии все более инноваци- онными. И это уже не краски, а сложные инженер- ные покрытия. Срок их службы в последние годы вырос в разы. К примеру, мы продавали продукт, которым заказчики покрывали подъемный кран, работающий в море. Гарантия этого покрытия — 20 лет. 700 тонн продукции наши немецкие кол- леги поставляли на РЖД. Это сложный антикор- розийный материал», — рассказывает господин Кузнецов.

Динамика индексов цен на стройматериалы в марте—мае 2022 года в Краснодарском крае

К предыдущему месяцу	март 2022	113,3
	апрель 2022	101,6
	май 2022	99,4
Май 2022 к	декабрю 2021	115,7
	маю 2021	123,5
Январь—май 2022 к январю—маю 2021		125,4

По данным Краснодарстата

По его словам, рынок сильно изменился, потре- битель уже почувствовал вкус хорошей продукции. «Сможем ли продолжать обеспечивать его высо- кокачественным материалом — большой вопрос. Думаю, уже в сентябре потребитель столкнется с дефицитом многих качественных товаров», — про- гнозирует бизнесмен.

Владислав Кузнецов рассказал, что российский рынок лакокрасок и антикоррозийных покрытий всегда снабжался по вторичному-третичному при- знаку. При этом на рынке сырья для изготовления этой продукции последние лет шесть-семь наблю- дался дефицит. «Не хватает диоксида титана, изо- ционата, акрила, эпоксидов. В России их либо не производят, либо производят невысокого качества, далекого от мировых стандартов. Сложно приоб- рести их и в Европе. По исходным материалам для эпоксидов в мире работают всего три завода, один из которых находится в Китае. Продукт они изго- тавливают из российских газа и нефти. Нарушение поставок нашего сырья ставит под вопрос суще- ствование и самих этих производств», — констати- рует предприниматель.

Он считает, что в этих условиях для импорто- замещения высокотехнологичной лакокрасочной продукции в России нужно развивать химическую промышленность. В первую очередь необходимо организовать производство не краски, а исходных материалов, из которых она делается.

«Качество акрилов отечественного производ- ства оставляет желать лучшего. Двуокись титана, которая производится в Крыму, мягко говоря, не соответствует никаким стандартам. Размер ее частички — 15 микрон, а европейской — два. Крас- ку с использованием таких размеров дисперсии мы можем только смешивать, а не диспергировать. В то время как диспергированные краски намного качественнее. На основе такого сырья производить в России долговечные продукты, необходимые современному потребителю, мы не сможем», — говорит господин Кузнецов.

ВЕСНОЙ 2022 ГОДА В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ СПРОСА И СОКРАЩЕНИЯ ОБЪЕМОВ ЭКСПОРТА ЦЕНЫ НА НЕКОТОРЫЕ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ СНИЗИЛИСЬ ГОД К ГОДУ НА 20–30%. ПОДЕШЕВЕЛИ МЕТАЛЛ, ПИЛОМАТЕРИАЛ, ЛИСТОВЫЕ УТЕПЛИТЕЛИ

Очевидно, что полноценное импортозамеще- ние лакокрасочных материалов в России займет годы. Запускать химическое производство необ- ходимо незамедлительно. «Рынок полимеров, химической отрасли для нас перспективен. С нами готовы работать страны Латинской Амери- ки, БРИКС, Китай, арабы и турки», — утверждает бизнесмен. Он подчеркивает, что запуск химвро- изводства возможен только с помощью государ- ства. Строительство завода — это долгосрочный проект, запуск которого потребует не менее пяти лет. «Чтобы бизнес за это взялся, его нужно осво- бодить от налогов и проверок, а также дать доступ к дешевым кредитам», — заключает Владислав Кузнецов.

ОЧЕВИДНО, ЧТО ПОЛНОЦЕННОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РОССИИ ЗАЙМЕТ ГОДЫ. ЗАПУСКАТЬ ХИМИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО НЕОБХОДИМО НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНО

Для обеспечения импортозамещения на рынке строительных материалов необходимо и развитие в стране промышленного машиностроения. «По словам вице-премьера Марата Хуснуллина, доля импортных материалов в жилищном строительстве не превышает 10%. Однако из исследования На- ционального объединения производителей стро- ительных материалов и строительной индустрии (НОПСМ) следует, что выпуск половины всех видов основных стройматериалов на 70–100% зависит от импортного оборудования, преимущественно из США и Европы», — рассказывает Владимир Чернов.

По словам эксперта, в России производится на импортном оборудовании 11 видов основных стройматериалов, среди которых керамический кирпич, плитка и керамогранит, сантехническая керамика, лицевой клинкерный кирпич, лицевой кирпич ручной формовки, фасадная клинкерная плитка, саморезы и фасадный крепеж, герметики и клеи, монтажные пены, газобетон, полимерная теплоизоляция из полиизоцианурата. Владимир Чернов предполагает, что к концу года стоимость многих видов строительных материалов вырастет еще на 20–30%. ■