



На вопросы редакции отвечает С.Ю. Зюзя, генеральный директор ООО «Зика» (Российское представительство Sika AG)



«КИ»: Сергей Юрьевич, оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. В большинстве секторов рынка стройматериалов начало года было неплохим, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?

С.Ю.: Прошедший год был не простым как для строительной отрасли в целом, так и для нашей компании. Мы добились хороших результатов по итогам 2018 года, но для этого потребовалось приложить существенно больше усилий в сравнении с предшествующими годами. В целом уменьшилось количество «живых» строительных проектов. Сильно возросла конкуренция, продолжилась тенденция ухода с рынка мелких и средних игроков.

«КИ»: А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?

С.Ю.: Выручка Sika Russia увеличилась на 22% по сравнению с 2017 годом. Ключевыми факторами роста выступили: локализация производства на территории РФ, поставки материалов для крупнейших инфраструктурных проектов, значительное расширение линейки продукции для частного строительства и ремонта, усиление позиций в крупных розничных сетях. Самые высокие темпы роста объема продаж показали филиалы в Центральном федеральном округе и Уральском федеральном округе – рост составил 27% и 34% соответственно.

Рост продаж свидетельствует об эффективности работы российского подразделения и о правильности выбранной нами стратегии. Мы стремимся к увеличению локализации производства на территории РФ и замещению продукции, ранее импортируемой на российский рынок. На данный момент в России успешно работает 10 производственных площадок. В 2018 году Sika Russia существенно увеличила объем материалов выпускаемых на территории РФ. Прирост по сравнению с 2017 годом составил 26%. Очередным достижением в наращивании производства стало открытие в 2018 году двух новых заводов: завод по производству полимерных мембран в Лобне и завод по добавкам в бетон в городе Березовский Свердловской области.

«КИ»: Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на индустрию производства стройматериалов? Какие факторы, по Ваше-

му мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года:

- законодательно закреплённые изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков);

- снижение объемов государственного финансирования строительства;

- очередное снижение объемов ввода жилья;

- рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;

- завершающий этап «дачной амнистии»;

- другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

С.Ю.: Безусловно, все перечисленные вами факторы оказали свое влияние на отрасль и, к сожалению, не самое положительное. Помимо перечисленного выше, сильное влияние оказывают политическая и экономическая ситуации в стране и мире. Экономические санкции и курс правительства РФ на импортозамещение с одной стороны усложнили жизнь, с другой подтолкнули многих игроков рынка строительных материалов к развитию локальных производств. Это позитивно сказывается на состоянии строительной отрасли и перспективах ее развития. Характерным примером является наша компания. С 2015 года мы запустили на территории России 6 новых производственных площадок, создали 50 дополнительных рабочих мест. В результате доля продуктов, производимых в РФ, превысила 60% от общего оборота компании в России.

«КИ»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли рост в строительной отрасли? В каких секторах (сегмен-



тах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?

С.Ю.: Надеюсь, что тенденция пусть и незначительного, но роста в экономике продолжится. Что касается секторов, то в связи с усилением государственного сектора в экономике следует ожидать роста, прежде всего, в инфраструктурных и промышленных объектах, где традиционно сильно влияние государства.

«КИ»: *Что, по Вашему мнению, мешает ведению бизнеса, развитию российского строительного рынка и рынка стройматериалов, внедрению инновационных материалов и технологий:*

- недостаточный уровень поддержки со стороны государства;
- низкий платежеспособный спрос (или его снижение);
- административные барьеры;
- избыточная налоговая нагрузка;
- устаревшая нормативная база;
- другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

Кто и что может (должен) сделать для улучшения ситуации?

С.Ю.: Из отрицательных моментов хочу отметить сохранение тен-

денции к удешевлению строительства, а соответственно – и применяемых материалов. Это затрудняет внедрение инновационных материалов и технологий. В большинстве случаев инновации приводят к увеличению начальных затрат, а экономический эффект они приносят уже в будущем. Применение же дешевых материалов сокращает начальную стоимость строительства, но зачастую сильно увеличивает стоимость жизненного цикла объекта.

Также постоянно растут затраты, как времени так и денег, на оформление все новых разрешительных документов. Например, с 27 декабря 2018 года вступил в действие новый закон об обязательном декларировании соответствия строительных бетонов, растворов и сухих смесей. При этом первые инструкции и разъяснения о том, как это делать, появились только 11 января 2019 года.

Исполнение данного закона требует от всех производителей огромных трудозатрат. Производители еще не успели выполнить все требования данного закона, а уже готовится принятие в 2020 году нового ГОСТ «Правила деклариро-

вания соответствия смесей и растворов строительных». Согласно проекту этого ГОСТ, срок действия деклараций соответствия будет сокращен с текущих 3 лет до 1 года. К тому же в качестве доказательной базы можно будет использовать только протоколы тестирования сторонних лицензированных лабораторий. Сейчас для этого можно использовать и собственные производственные лаборатории, которые более эффективны и имеют колоссальные практические знания и опыт, полученные в реальной конкурентной борьбе.

Это приведет к многократному росту затрат на оформление деклараций. По нашим оценкам, на оформление деклараций на одно наименование выпускаемой продукции придется ежегодно тратить от 250 до 300 тысяч рублей. К примеру, небольшой производитель сухих строительных смесей с ассортиментом продукции из 20–30 наименований будет вынужден ежегодно тратить только на декларирование соответствия своей продукции от 4 до 9 миллионов рублей. И это никаким образом не создает благоприятную атмосферу для развития бизнеса.

КИТАЙ УЖЕ ЧЕТВЕРТЫЙ ГОД ПОДРЯД СТАНОВИТСЯ КРУПНЕЙШИМ ИСТОЧНИКОМ ИМПОРТА ДЛЯ ГЕРМАНИИ

В 2018 году Германия импортировала из Китая товары на общую сумму в 106,2 млрд. евро (один евро равняется примерно 1,1353 доллара США), таким образом Китай уже четыре года подряд становится крупнейшим источником импорта для ФРГ.

Согласно данным, опубликованным в четверг Федеральным статистическим ведомством Германии,

в 1980 году Китай занимал 35-е место среди стран-источников импорта Германии, а в 2000 году уже переместился на 10-е место. В 2018 году объем импорта электронной продукции из Китая в Германию достиг примерно 37,8 млрд. евро, это, главным образом, компьютеры, устройства для хранения данных, потребительские электронные товары и т. д.

Данные ведомства показывают, что в 2018 году общий объем дву-

сторонней торговли ФРГ и КНР превысил 199 млрд. евро. Эксперты Немецкого института экономических исследований заявили, что этот показатель за 40 лет вырос в 105 раз, что ясно показывает важность экономического сотрудничества между двумя государствами.

Источник: Russian.News.Cn