

СИКА ОБЪЯВЛЯЕТ О РЕКОРДНЫХ ПРОДАЖАХ В 2021 ГОДУ – РОСТ НА 17,1%

- Продажи выросли на 17,1% в местной валюте — продажи в 2021 году составили 9,24 млрд швейцарских франков (+17,3% в швейцарских франках)
- Дополнительные платформы роста, созданные за счёт семи приобретений: КРЕПС (Россия), DriTac (США), BR Massa (Бразилия), Namatite (Япония), American Hydrotech (США), Vexel (Мексика) и Landun (Китай)
- Подписание соглашения о поглощении MBCC Group – закрытие запланировано на вторую половину 2022 года.
- Расширение производственных площадок в Стокгольме (Швеция) и Дохе (Катар), ввод в эксплуатацию новых производственных площадок в городах Цзясин (Китай) и Пуна (Индия), создание новой национальной дочерней компании в Гане
- В 2021 году ожидается чрезмерно пропорциональное увеличение EBIT и маржи по EBIT на уровне 15%
- Подтверждение стратегических целей на 2023 год для устойчивого, прибыльного роста

В 2021 году Sika показала хорошие результаты в сложных условиях, ещё раз продемонстрировав сильные стороны своей бизнес-модели. Несмотря на продолжающуюся пандемию COVID-19 и проблемы с закупкой сырья, продажи значительно выросли до рекордных 9,24 млрд швейцарских франков, что соответствует росту на 17,1% в местной валюте. Влияние колебания валютного курса составило 0,2%. Влияние приобретения составило 2,0%, а органический рост достиг 15,1%. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года органический рост составлял 11,9%.

Томас Хаслер, президент концерна Sika: «Ожидалось, что 2021 год станет сложным, а он оказался очень успешным для Sika. Мы извлекаем выгоду из ряда платформ роста и находимся в идеальном положении для достижения долгосрочного успеха. Благодаря нашим инновационным технологиям мы являемся предпочтительным партнёром для многих клиентов в строительной и промышленной сферах. У нас есть решения для всех этапов развития строительных рынков, а поддерживаемые государством инвестиционные программы, исчисляемые миллиардами, дадут дополнительный импульс нашему бизнесу.



Кроме того, мы целенаправленно используем мегатенденции, доминирующие на наших ключевых рынках. Существует огромный спрос на устойчивые решения. Наши продукты и услуги позволяют нашим клиентам достигать амбициозных целей в области устойчивого развития».

ОБНОВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ПОГЛОЩЕНИИ MBCC

В ноябре 2021 года Sika подписала имеющее обязательную силу соглашение о поглощении MBCC Group (бывшая BASF Construction Chemicals). С объёмом продаж в 2,9 млрд швейцарских франков MBCC Group является ведущим мировым поставщиком строительной химии. Данное поглощение дополнит и расширит предложения продуктов и решений Sika по четырём из пяти основных технологий на семи из восьми целевых рынках Sika, а также усилит географическое присутствие компании. Эта сделка приведёт к появлению крупного игрока, обеспечивающего более высокую устойчивость.

Ожидается, что к 2023 году рынок продуктов и растворов строительной химии вырастет примерно до 80 млрд швейцарских франков и, поскольку он сильно фрагментирован, он по-прежнему будет предоставлять значительные возможности для роста даже после приобретения Sika компании MBCC. На долю сектора строительных систем приходится около 53% продаж MBCC, а остальные 47% — на сегмент добавок к бетону. На приобретение требуется одобрение контрольно-надзорных органов. Sika уверена, что получит все необходимые разрешения в срок, и будет активно взаимодействовать с органами власти. Закрытие сделки намечено на вторую половину 2022 года.

УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ РЫНКА ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ В 2021 ГОДУ

В 2021 году в среде, характеризующейся рядом временных режимов изоляции, Sika реализовала более быстрый рост по сравнению с рынком во всех регионах. Дистрибьюторский бизнес также продемонстрировал значительный рост во всех регионах.

Регион EMEA (Европа, Ближний Восток, Африка) продемонстрировал рост продаж в местной валюте на 16,1% (предыдущий год: 4,4%). Как и в 2020 году, рост дистрибуции и сегмента работ по капитальному ремонту был выше, чем в других бизнес-сегментах. Почти все страны региона достигли двузначных показателей роста. Страны Ближнего Востока, а также Восточной Европы, включая Россию, Великобританию, а также страны Африки, извлекли преимущества от ускорения роста. В целом, приобретения продуктовых решений Sika через платформы электронной коммерции показали рост выше среднего.



В отчётном периоде Sika приобрела ООО «КРЕПС», ведущего производителя строительных растворов в России, тем самым расширив как существующий продуктовый портфель, так и географическое присутствие.

Регион Северной и Южной Америки продемонстрировал рост в местной валюте на 21,0% (в предыдущем году: 1,0%). В США Sika значительно укрепила своё положение. Драйверами роста в первую очередь были крупномасштабные проекты по капитальному ремонту и новому строительству дистрибьюторских центров и центров обработки данных. Высокие темпы роста были достигнуты, в частности, в Мексике, Колумбии, Бразилии, Перу и Чили. В регионе Северной и Южной Америки свои результаты в который раз принесла стратегическая направленность деловой активности на крупные города и городские агломерации, равно как сосредоточение внимания на крупных инфраструктурных проектах и направленная реализация потенциала перекрёстных продаж.

В отчётный период Sika приобрела DriTas, американскую компанию, занимающую сильные позиции на рынке монтажа деревянных полов. Кроме того, в Группу компаний Sika был включён производитель строительных растворов в Бразилии BR Massa. Благодаря этому поглощению Sika улучшила свои позиции в одном из ведущих экономических регионов Бразилии, а также расширила свои производственные мощности.

В июле компания приобрела American Hydrotech Inc. в США и её канадскую дочернюю компанию Hydrotech Membrane Corporation. Hydrotech является хорошо известным производителем жидких мембран и предлагает комплексные решения для кровли и гидроизоляции. Это явный лидер рынка в Северной Америке в быстрорастущем сегменте систем «зелёной кровли».

Кроме того, Sika приобрела семейную компанию Bexel Internacional S.A. de C.V., ведущего производителя плиточных клеев и штукатурки в Мексике. Благодаря этому приобретению Sika расширяет свои позиции на быстрорастущем мексиканском рынке строительных растворов и в значительной степени увеличивает свои производственные мощности в виде пяти расположенных стратегически производственных предприятий.

Продажи в местной валюте в **Азиатско-Тихоокеанском регионе** увеличились на 19,4% (в предыдущем году: 12,6%). В прошлом году Китай, в частности, извлёк преимущества от сохранения существенного органического роста, превышающего 10%, и успешно расширил свой инфраструктурный и дистрибьюторский бизнес. Индия продолжала динамично развиваться, в то время как страны Юго-Восточной Азии медленно восстанавливались после жёстких ограничений в последнем квартале года.



В Японии ситуация остаётся сложной. Инвестиционная активность на строительном рынке страны по-прежнему низкая.

В отчётный период Sika приобрела Hamatite, дивизион по производству клеев Yokohama Rubber Co., Ltd. Hamatite является лидером на рынке Японии. В продуктовый портфель входят клеи и герметики для автомобильной и строительной промышленности. Это приобретение значительно укрепляет позиции Sika на японском рынке, предоставляя ей более полный доступ ко всем основным японским автомобилестроителям и более широкий ассортимент герметиков и клеев для японского строительного сектора.

В Китае Sika приобрела Shenzhen Landun Holding Co., Ltd., производителя широкого спектра гидроизоляционных материалов и технологий. Компания владеет двумя современными производственными предприятиями, которые производят полный спектр мембран и покрытий для различных гидроизоляционных целей, в основном для инфраструктурных и коммерческих проектов.

В сегменте глобального бизнеса Sika достигла роста в местной валюте на 4,3% (в предыдущем году: -11,4%). В прошлом финансовом году автомобильная промышленность столкнулась с серьёзными проблемами в цепочке поставок электронных компонентов. В то время как, согласно прогнозам в начале года, ожидалось устойчивое восстановление объёма производства новых автомобилей по сравнению с предыдущим годом, по факту во втором полугодии произошло резкое снижение из-за отсутствия полупроводников. Тем не менее, Sika ожидает продолжения роста благодаря мегатенденциям современного автомобилестроения: электромобилям и лёгким конструкциям. В частности, переход от традиционных приводных систем к электромобильности набрал обороты во время пандемии и получил преимущества благодаря различным государственным программам поддержки, реализуемым в ряде стран.

ПРОГНОЗ

Sika подтверждает свои стратегические цели на 2023 год. Компания по-прежнему ориентирована на долгосрочный успех и прибыльный рост. Сосредоточившись на шести стратегических направлениях — проникновение на рынок, инновации, операционная эффективность, поглощения, сильные корпоративные ценности и устойчивость — Sika стремится к росту на 6-8% в год в местной валюте до 2023 года. В 2021 году компания планирует увеличить маржу по EBIT до 15-18%. Проекты в области операционной деятельности, логистики, закупок и разработки продуктов должны привести к ежегодному снижению операционных расходов на 0,5% от продаж.



В 2021 финансовом году Sika ожидает чрезмерно пропорциональное увеличения EBIT и маржи по EBIT на уровне 15%.

ФИНАНСОВЫЙ КАЛЕНДАРЬ

Внеочередное общее собрание акционеров	Вторник, 25 января 2022 г.
Пресс-конференция/презентация аналитиков по итогам 1 полугодия 2021 г.	Пятница, 18 февраля 2022 г.
Чистые продажи в первом квартале 2022 г.	Вторник, 12 апреля 2022 г.
54-е ежегодное общее собрание акционеров	Вторник, 12 апреля 2022 г.
Полугодовой отчёт за 2022 г.	Пятница, 22 июля 2022 г.
Результаты за первые девять месяцев 2022 г.	Пятница, 21 октября 2022 г.
Чистые продажи в 2022 г.	Вторник, 11 января 2023 г.

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О SIKA AG

Sika является специализированной компанией, занимающей лидирующие позиции в разработке и производстве систем и продуктов для склеивания, герметизации, амортизации, усиления и защиты в строительном секторе и автомобильной промышленности. Sika имеет дочерние компании в 101 стране мира и производит продукцию на более чем 300 заводах. В 2021 году 25 000 сотрудников компании обеспечили объем продаж в размере 9,24 млрд швейцарских франков.