

ВОЗМОЖНОСТИ РЫНКА: КАК ИМИ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ?

Ни для кого не секрет, что текущее состояние рынка, связанное, прежде всего, с валютными колебаниями, вызвало в отрасли некоторую неопределенность в дальнейшем развитии. Текущий год запомнится многим предприятиям как интересный и во многом переломный. Официальные данные, опубликованные Росстатом, говорят о том, что промышленное производство в нашей стране продолжает сокращаться. В январе–августе 2015 года падение составило 3,2 %, в августе, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, снижение отмечено на уровне 4,3 %. Но подобные явления следует рассматривать как инструмент естественного отбора: в то время как одни компании вынуждены уходить с рынка, другие не только выживают, но и выходят на качественно иной уровень своего развития. О том, что происходит на рынке ТПА, деталей трубопроводов и фланцев и как компании адаптируются к новым условиям работы, рассказывают руководители коммерческого блока ООО «ОНКС».

Как изменилась ситуация на рынке за последний год?

Татьяна Кашникова (руководитель отдела маркетинга): Мы постоянно общаемся с клиентами, как торговыми компаниями, так и конечными потребителями нашей продукции, и, безусловно, видим, что сейчас происходит с рынком. Действительно, для значительного ряда компаний ситуация складывается не так, как этого бы хотелось — число заказов и объемы закупок в этом году сократились. Но можно ли распространять такие выводы и тенденции на весь рынок? Не так давно нами было проведено исследование, в котором приняли участие 150 компаний со всей России, работающих в отрасли ТПА и деталей трубопроводов. Так вот, 30 % респондентов действительно отметили отрицательную динамику рынка и снижение объема закупок в сравнении с прошлым годом. Однако большая часть, а именно 45 % участников, сообщили о том, что ощущаемых изменений в их работе за последнее время не произошло, а для каждой четвертой компании дела и вовсе пошли в гору. Следовательно, можно сделать заключение, что большая часть организаций смогла перестроиться и нарастить свои обороты, в том числе и производственные.

И все же в период спада экономической активности не всем предприятиям удается удержаться на рынке...

Денис Мещеряков (руководитель отдела закупок): Да, многим приходится «затянуть пояса потуже», но уходят с рынка, в основной массе, небольшие компании, более крупные и устойчивые — остаются.

Но ведь и они вынуждены что-то менять?

Денис Мещеряков: Безусловно. Во-первых, работать более гибко. Основная тенденция рынка такова, что 90 % заказчиков сейчас почти не закупают продукцию на склад, поскольку уверенности в том, что завтра именно эта продукция будет так же востребована, как и вчера, почти нет. Поэтому производить «про запас», наверное, не стоит.

В этом плане я соглашусь с тем тезисом, что сейчас происходит сокращение объема промышленного производства. Но есть и еще одна проблема: волатильность рынка, которую почувствовали на себе все — и производители, и потребители. Рост курса валют и падение цен на нефть усиливают отрицательные тенденции. Сейчас закупки готовой продукции из-за

рубежа обходятся куда дороже. В таких условиях работать непросто, но мы никогда не жалуемся.

Получается, что закупать за рубежом — дорого, а производить самим — рискованно. Так на что сделан упор в Компании: на собственное производство или на продукцию из-за рубежа?

Денис Мещеряков: Здесь у нас баланс. В равной степени актуально и востребовано и то, и другое. Наше производство в сентябре было загружено на 100 %, при таком раскладе мы не можем выполнить все заказы самостоятельно, хотя спрос на серийную продукцию есть. Работаем над этим, но это пока далекая перспектива. И конечно, всегда были и будут клиенты,



которые закупают изделия только зарубежных производителей и резервируют их порой за несколько месяцев до прихода на наш склад. Можно говорить о том, что мы таким образом диверсифицируем риски. Ведь бывают разные ситуации, и наши поставщики могут подвести по срокам, тогда на помощь приходит производство, но бывает и обратная ситуация — тогда уже оперативно подключается отдел закупок.

Какие инструменты антикризисной политики реализуются в компании «ОНИКС» сейчас?

Игорь Микаэлян (руководитель отдела продаж): Мне кажется, кризиса как такового в нашей отрасли все же нет, есть некоторая стагнация, затишье на рынке. Но и это состояние требует разработки и реализации специальных мер, чтобы компания не стояла на месте, а шаг за шагом шла вперед. Мы уже говорили о том, что не так давно «ОНИКС» освоил новое направление — трубопроводную арматуру. Здесь уже представлен широкий ассортимент товара, а количество отечественных и зарубежных производителей говорит о том, что рынок ТПА развивается.

Наши исследования показали, что динамика рынка трубопроводной арматуры осталась на должном уровне. Это связано со многими факторами, которые в сумме дали подобный результат. Прежде всего, это цикличность рынка, связанная с амортизацией оборудования, а также строительство новых объектов. Это порождает устойчивый спрос на продукцию, делая нашу отрасль весьма привлекательной для инвестиций: никто не отменял текущие ремонты теплосетей, ввод в эксплуатацию нового жилья, строительство газопроводов и других объектов.

Отдельно стоит упомянуть об открытой политике импортозамещения, в связи с чем активный толчок к развитию получили отечественные производители ТПА, способные предложить аналоги взамен зарубежной арматуры. Существует целый ряд плюсов в работе с российскими производителями: во-первых, качество, достойное европейских аналогов; во-вторых, достаточно низкая стоимость продукции, которая менее зависит от колебания цены; в-третьих, сроки поставки как важное конкурентное преимущество. Вкупе мы имеем крайне привлекательный рынок для освоения, в котором и нам есть что предложить.

Какие изменения в связи с этим произошли в компании «ОНИКС»?

Игорь Микаэлян: Для развития данного направления был создан специализированный отдел трубопроводной арматуры, который имеет свое нестандартное видение ситуации. О результатах работы пока судить рано, но уже в первый месяц отдел показал хорошие результаты, которые подтвердили правильность выбранного направления.

Но просто так никто не придет и не скажет: «Я хочу, чтобы именно вы поставляли мне продукцию». Клиента нужно найти. Поэтому не так давно в Компании был выделен отдел активных продаж, собравший команду менеджеров-экспертов, готовых отвечать всем запросам нашей интеллектуальной, технически емкой отрасли. Однако найти клиента все же задача более простая, чем этого клиента затем удержать.

Можно сказать, что клиенты Компании не пострадали в текущих условиях?

Игорь Микаэлян: Сегодня в нашей конкурентной среде простые приемы не работают — низкой ценой, скидкой клиента не удержать. Мы ведем осмысленную политику повышения качества нашей работы — стремимся быть лучшими для клиента на каждом этапе его сотрудничества с нами. Нашим клиентам мы предлагаем внушительный портфель дополнительных уникальных коммерческих условий — это опционально на-

«С одной стороны, 2015 год оказался для нас непростым — это связано со смещением сезона, общим экономическим спадом, сложностью прогнозирования продаж, но, вместе с тем, ускорил наш рост в сторону высочайшей эффективности, заставил нас исключить все лишнее, тормозящее развитие».

*Игорь Микаэлян,
руководитель отдела продаж*



страиваемые сервисы «под клиента» — отсрочка, доставка, резервирование и прочее.

В целом, коммерческий блок компании «ОНИКС» работает над повышением качества и снижением издержек — мы оптимизируем наши складские запасы, развиваем и усиливаем собственный бренд, совершенствуем наши внутренние процессы, в том числе путем внедрения корпоративной информационной системы Битрикс24. В этом году мы также запустили серийную линию по изготовлению фланцев — именно в собственном производстве мы видим огромный ресурс для развития в будущем.

Резюмируя, могу с уверенностью утверждать — этот год стал для нашей команды дополнительным стимулом к развитию, еще больше сплотил наш дружный коллектив, открыл для нас новые пути роста и повышения эффективности. Мы стремимся быть лучшими для клиента, отвечать всем его запросам, — словом, быть лидерами на деле, а не на словах.

«Для нашей Компании было очевидно развитие столь интересного и прибыльного рынка, как ТПА, для этого у нас есть все преимущества. То, что «ОНИКС» работает в смежной отрасли и реализует комплектиующие для трубопроводной арматуры, позволяет нам закрывать запросы полностью, что вкупе с нашей логистической сетью дает клиентам удобного и надежного поставщика».

*Александр Сахнюков,
менеджер отдела ТПА*

*Пресс-служба компании «ОНИКС»,
Санкт-Петербург, сентябрь 2015 года*