

# ДМИТРИЙ РАНКОВ:

репутация и персонал —  
наши главные преимущества

За время работы компания «ОНИКС» прошла значительный путь в своем развитии и утвердила себя в качестве надежного поставщика и производителя деталей трубопроводов. Из года в год руководство компании ставит перед собой амбициозные цели и неизменно их достигает, поступательно двигаясь вперед. Об итогах очередного года рассказывает генеральный директор компании Ранков Дмитрий Александрович.



## Дмитрий Александрович, назовите три ключевых события, которыми запомнится 2015 год для Вашей компании?

Уходящий год складывался для компании непросто, это, впрочем, характерно для всего рынка. Но можно сказать, что поставленные цели достигнуты, а главные задачи выполнены. Если выделять три основных события, то я бы назвал следующие:

- Формирование Команды менеджмента компании.
- Запуск проекта «Клиентоориентированность» и сохранение клиентской базы.
- Обеспечение финансовой устойчивости компании в непростое время, повышение эффективности закупок (оптимизация складских запасов, увеличение оборачиваемости, расширение ассортимента) и продаж (сокращение дебиторской задолженности, повышение рентабельности).

Это три основных ориентира для компании во внутренней и внешней среде — сотрудники, клиенты и финансовая устойчивость.

## Компания предлагает потребителям широкую номенклатуру продукции. Что сейчас наиболее востребовано на рынке? Как в этом году изменилась структура спроса?

Я не сказал бы, что в этом году изменилась структура рынка в разрезе ассортимента. В натуральном выражении, по нашим оценкам, рынок в целом достаточно сильно сжался. Это произошло за счет нескольких факторов:

- Удорожание продукции не позволило многим организациям с жестко установленным бюджетом приобретать прежние объемы продукции.
- Заморозка или сокращение темпов реализации новых проектов снизили конечный спрос на продукцию.
- Сокращение кредитования в отрасли.

Что касается структуры рынка, то она не изменилась. По-прежнему пользуются спросом детали трубопроводов из стали 20 ходовых типоразмеров — до 300 мм (ЖКХ и строительные организации), а также изделия большего диаметра — от 350 мм. Изделия из стали 20 приобретаются нашими клиентами примерно в таких же пропорциях, что и ранее. В начале года было зафиксировано сокращение спроса на продукцию из стали 09Г2С, что было связано с неопределенностью на нефтяном и газовом рынках, которые являются основными потребителями данной продукции. Спрос на продукцию из стали 12Х18Н10Т в текущем году пропорционально снизился, сохранив свою долю в общей структуре рынка.

## В следующем году ООО «ОНИКС» отметит свой 10-летний юбилей на рынке. Чего стоит ждать Вашим клиентам и заказчикам?

На следующий год у компании амбициозные планы. Во-первых, планируется переезд офиса в новый комфортабельный бизнес-центр класса А в историческом центре Санкт-Петербурга. Будем рады видеть наших клиентов и партнеров в гостях! Также наша компания планирует открытие представительства в Екатеринбурге. На сегодняшний день рынок Уральского, Сибирского, востока Приволжского и Дальневосточного федеральных округов России охвачен нашей компанией очень незначительно. Мы прекрасно понимаем, что причинами этого во многом явля-

ются наша отдаленность от клиентов и логистика. Поэтому мы решили идти к нашим клиентам и сейчас готовим открытие представительства. Это новый этап в развитии нашей компании, и мы делаем серьезную ставку на наш офис в сердце Урала. Кроме того, компания проводит ребрендинг, и в 2016 году ООО «ОНИКС» предстанет перед клиентами и партнерами с новым логотипом и фирменным стилем — современными, лаконичными и стильными. Конечно же, для наших клиентов мы планируем ежедневно улучшать качество продукции и сервиса.

Планируется несколько нововведений в области контроля качества сервиса и продукции. Также обещаем работать над внутренними бизнес-процессами для того, чтобы каждый клиент был удовлетворен сотрудничеством с нами. Проект клиентоориентированность набирает обороты, в этом отношении также множество планов. Планируется серьезная работа над созданием и укреплением HR-бренда. Сотрудники — основной актив компании, и в этом направлении предполагается масса мероприятий — обучение, сплочение и т. д. В общем, руководство компании и каждый сотрудник приложат максимум усилий для того, чтобы по итогам 2016 года мы могли отчитаться перед нашими клиентами об успешном выполнении поставленных целей!

### **Почему Екатеринбург был выбран первым городом, в котором будет открыто представительство?**

Как я уже говорил, компания на сегодня практически не присутствует на рынке Урала, Сибири и Дальнего Востока. При этом мы осознаем потенциал этого рынка и понимаем, что для плодотворного сотрудничества с клиентами необходимо присутствовать в данном регионе. Екатеринбург был выбран как один из крупнейших городов на Урале с удобной транспортной инфраструктурой и большой емкостью рынка. Конкуренция в данном регионе огромная, но у нас есть силы бороться с крупнейшими отраслевыми игроками и нам есть что предложить клиентам.

**В компании много внимания уделяется профессиональному развитию и подготовке персонала. Это себя оправдывает?**

Безусловно, профессиональное развитие персонала уже дает свои плоды, и мы рассчитываем, что в будущем компания будет развиваться вместе с ростом профессионализма своих сотрудников. Персонал — основной актив компании. Обученный, мотивированный и сплоченный коллектив способен вывести компанию на новый уровень, поэтому в ООО «ОНИКС» уделяется внимание всем составляющим — обучению, мотивации и сплочению. Я верю в Команду и считаю коллектив своим главным достижением в бизнесе на сегодня. Еще предстоит очень много работы, чтобы достигнуть стратегических целей, но мы на верном пути и добьемся своего.

### **По большей части «ОНИКС» — это молодая команда, в этом наверняка есть свои плюсы и минусы?**

Конечно, как и во всем, в молодом коллективе есть свои плюсы — это активность, энергетика, возможность создать коллектив единомышленников, сотворить команду мечты, быстрое усвоение материала и т. д. Минусы тоже есть, но мы с ними боремся, и я считаю, что делаем это достаточно успешно.

### **Кто хорошо работает, тот хорошо и отдыхает. Как в компании планируется отметить Новый год?**

Новый год в этот раз отметим традиционно — в ресторане. Но я абсолютно убежден, что будет много креатива, приятных сюрпризов и все

пройдет очень весело. Также в этом году компания впервые организует новогодние елки для детей сотрудников. Работаем над корпоративной культурой, создаем традиции и стараемся наладить взаимодействие на всех уровнях.

### **В завершение вернемся к серьезному — какой прогноз по развитию рынка Вы дадите на 2016 год?**

Есть ощущение, что следующий год для рынка в целом будет тяжелым. Часть проектов, которые были начаты до острой фазы кризиса, либо уже завершены, либо находятся на завершающей стадии. Новых проектов за последний год начато очень мало. И мне кажется, что емкость рынка в натуральном выражении сужается. А это означает, что конкуренция в 2016 году еще усилится. Поэтому придется работать еще более эффективно. Но мы к такому повороту событий готовы. Чем сложнее, тем будет интересней и почетней выполнить план и достичь поставленных целей!

Всех клиентов, партнеров и участников рынка хочу поздравить с наступающим Новым годом и пожелать здоровья, успехов во всех начинаниях, новых интересных проектов и вызовов, профессионального и личностного роста, семейного благополучия и исполнения желаний!

*Интервью подготовлено пресс-службой компании «ОНИКС», Санкт-Петербург, ноябрь 2015 года*



Фланцы. Детали трубопровода. Трубопроводная арматура