

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ДЕТАЛЕЙ ТРУБОПРОВОДОВ

Интервью с Д. А. Ранковым,
Генеральным директором ООО «ОНИКС»

- Дмитрий Александрович, расскажите, пожалуйста, что изменилось на рынке поставок деталей трубопроводов. Каковы перспективы развития в этой отрасли?

В последние годы рынок стремительно развивается. Он стал динамичным и более открытым. Появился целый ряд компаний, чей впечатляющий рост пришелся именно на последние годы. Не может не радовать то, что стали появляться все больше небольших отечественных производителей. И пусть каждый из них на сегодня не является крупным игроком на рынке, но все вместе эти новые компании уже заметны. Это вселяет оптимизм относительно будущего отечественной промышленности. Если говорить о последних восьми годах, что существует наша компания, то рынок деталей трубопроводов и фланцев достаточно сильно изменился. На мой взгляд, в лучшую сторону.

- Как вы можете охарактеризовать покупательскую способность сегодня? Какие риски для поставщиков существуют?

Сейчас на рынке ощущается снижение платежеспособного спроса, что приводит к естественному падению отпускных цен, переполнению складов дистрибьюторских компаний и сокращению темпов роста выручки. Также на рынке присутствует риск неплатежей посреднических компаний, у которых не хватает оборотных средств в связи с удлинением отсрочки платежа от конечных покупателей (в том числе, с государственным участием).

В последнее время просматривается тенденция укрупнения конкурсных лотов у крупных потребителей арматуры и деталей трубопроводов. Все чаще предпочтение отдается поставщикам, способным выполнить комплексные поставки и предлагающим дополнительный сервис, гарантийное и пост гарантийное обслуживание. В этом смысле, вертикально интегрированные структуры, обладающие компетенциями в большом количестве областей, получают дополнительные конкурентные преимущества. Кроме того, экономия от эффекта масштаба, позволяющая объединять управленческие функции, вести централизованную маркетинговую и закупочную политику, позволяет улучшить финансово-экономические показатели отдельных бизнес-единиц крупной компании.



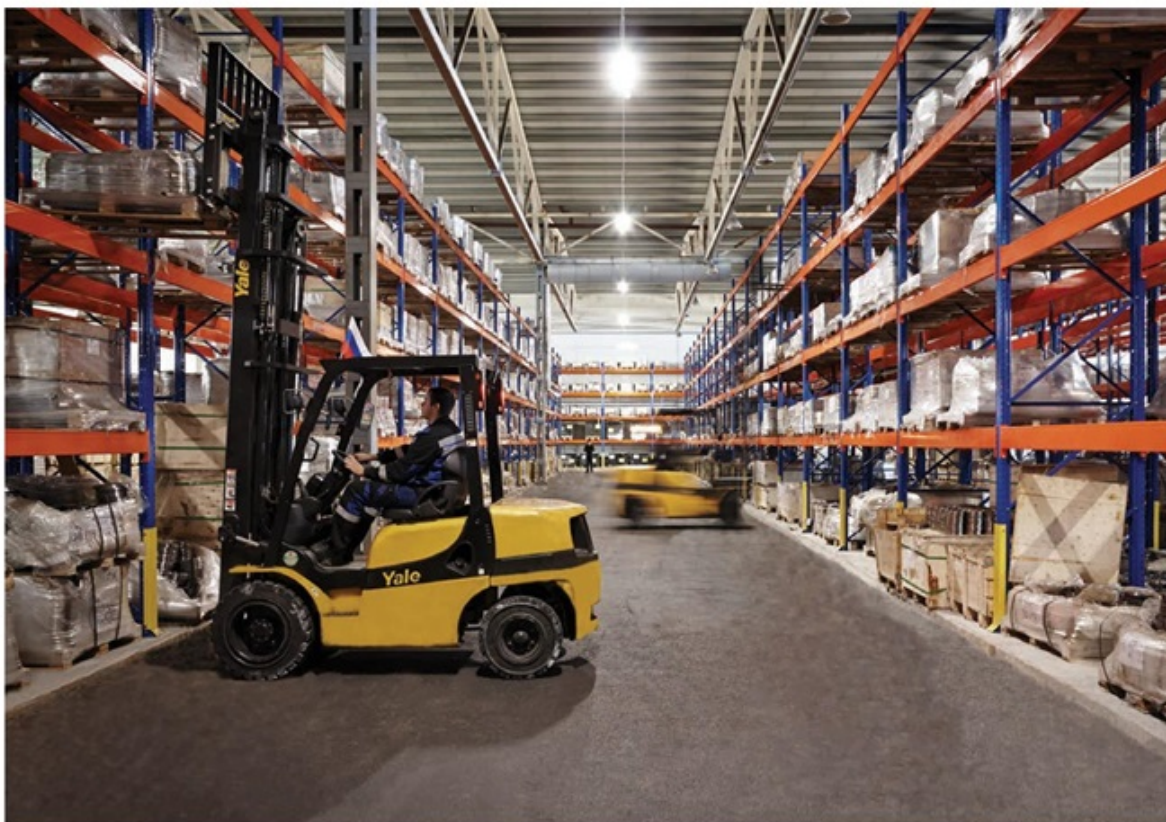
*Дмитрий Александрович РАНКОВ –
Генеральный директор ООО «ОНИКС»*

- Конкуренция на современном рынке стала сильнее или наоборот ослабла?

На нашем рынке всегда была сильная конкуренция и с каждым годом она только растет. Но, в целом, опираясь на опыт, могу сказать, что главное – это работа на опережение. Многие в конкурентной борьбе стараются опираться на улучшения внутри компаний и обеспечения клиентов качественным сервисом. Это помогает отрасли совершенствоваться, стимулирует других игроков не отставать и развиваться.

Недобросовестная конкуренция также присутствует, но не в таких масштабах, чтобы реально угрожать бизнесу. Мы не боимся такой конкуренции. Если будет платежеспособный спрос, то компания найдет своего клиента и совместно с партнерами будет расти.

Что касается «ОНИКС», то мы работаем на очень широком рынке. Спектр отраслей промышленности и предприятий – потенциальных потребителей нашей продукции – очень большой. Кроме того, за последние годы мы делаем упор в развитии логистики, расширении материальной базы и модернизации производства. Поэтому я смотрю в будущее с оптимизмом. Безусловно, риски в бизнесе существуют всегда. Мы готовы к жесткой конкурентной борьбе и за прошедшие восемь лет своего развития доказали это.



■ **Сейчас модно активно использовать в бизнесе современные инструменты продаж: социальные сети, качественный сайт. Как развивается Ваша компания в этом направлении?**

Отрасль, в которой мы работаем, очень консервативна. В ней происходят естественные, на мой взгляд, изменения, свойственные сегодняшнему времени. В отделы закупок и комплектации крупных компаний приходят молодые специалисты. Эти люди нуждаются в большом количестве информации, которую они привыкли получать в интернете, где проводят все больше и больше времени. Это диктует необходимость производителям больше уделять внимания своим интернет-ресурсам и тратить все большие усилия на продвижение в интернете.

У данной тенденции есть положительные и отрицательные стороны. Положительные стороны заключаются в сокращении издержек на получение информации и к удешевлению взаимодействия между производителями и потребителями. Развитие интерактивных сервисов позволяет, например, экономить на документообороте, который постепенно переходит в электронный вид с развитием ЭЦП, а развитие технологий – значительно экономить на услугах связи при взаимодействии с партнерами из других городов.

Отрицательной стороной является то, что интернет превращается в огромное хранилище информации, зачастую скопированной друг у друга, повторяющейся, искаженной. Качество этой информации снижается, а ее количество увеличивается. Кроме этого, излишнее увлечение онлайн сервисами и виртуальным общением порой полностью вытесняет общение реальное, взаимоотношения упрощаются и оттого становятся менее полноценными. Теперь не обязательно иметь большой профессиональный склад для того, чтобы успешно продавать продукцию. Достаточно сделать качественную «витрину» – сайт. Конечно, это дает почву для нечестных предпринимателей и возможность обмана возрастает. Во всем этом я вижу издержки развития рынка. Мне кажется, что данная фаза развития закончится и сменится более цивилизованной во всех отношениях. В том числе, в отношении роли интернета.

■ **Что бы Вы пожелали читателям и Вашим коллегам на страницах журнала?**

Хочу пожелать интересных идей, роста в бизнесе и всего наилучшего. Желаю не упускать возможностей и успехов в работе! ●

www.onyxspb.ru