

Санкт-Петербургский «ОНИКС»: рынок фланцев и деталей трубопроводов становится сложнее



Интервью с генеральным директором компании «ОНИКС» ДМИТРИЕМ АЛЕКСАНДРОВИЧЕМ РАНКОВЫМ

Уважаемый Дмитрий Александрович, журнал ТПА давно не писал о Вашей компании. Что сейчас представляет собой Санкт-Петербургский «ОНИКС»? Что изменилось в компании за последние три года?

На сегодняшний день «ОНИКС» — это компания, осуществляющая производство и комплексные поставки деталей трубопроводов из углеродистых и легированных сталей для различных отраслей промышленности, а также поставляющая под заказ трубопроводную арматуру.

В последние три года основной упор в нашей работе делался на совершенствование логистики и закупок в целях расширения ассортимента продукции и снижения ее себестоимости. Это позволяет нашей компании в условиях серьезной конкуренции предоставлять нашим клиентам оптимальные условия сотрудничества:

- постоянное наличие на складе ходовой продукции, соответствующей ГОСТ и НТД;
- низкие цены;
- возможность комплектации сложных объектов «под ключ»;
- предоставление отсрочки платежа;
- выгодные условия доставки собственным автотранспортом или с привлечением логистических компаний.

Кроме того, серьезно укреплена материальная база. Склад компании теперь располагается в просторном современном комплексе, удачно расположенном с точки зрения логистики. Площадь склада составляет 5 083 м². В 2014 году компания построила и ввела в эксплуатацию дополнительный складской комплекс площадью 2 000 м², оборудованный 12 фронтальными и полочными стелла-

жами высотой 6 метров и вместимостью более 2 400 паллетомест. Рядом со складом находится асфальтированная площадка 2 000 м².

На складах установлены два новых итальянских автоматических паллетоупаковщика Roboras. Полностью обновлены парк дизельных погрузчиков грузоподъемностью от 3 до 4 тонн и автопарк, состоящий из трех среднетоннажных автомобилей.

Компания обновила и переоборудовала Отдел технического контроля — на текущий момент он осуществляет полный цикл контроля поступающей на склад и производимой продукции, включающий ВИК, испытания и анализ химического состава сырья и готовой продукции.

Осуществляются вложения в производственное подразделение компании. Цех, площадью 1 500 м², состоит из:

- заготовительного участка, оборудованного ленточно-пильным и электрогазосварочным оборудованием, плазменной установкой (раскрой листового проката толщиной до 70 мм);
- токарной группы (12 единиц универсальных станков);
- сверлильной группы;
- сварочного поста;
- участка упаковки и консервации;
- склада сырья и готовой продукции.

В производственном помещении полностью заменены подъемное оборудование, электропроводка, теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение.

Вышеперечисленные мероприятия за прошедшие три года позволили компании «ОНИКС» добиться роста выручки в два раза.

В чем сегодня особенность рынка соединительных деталей трубопроводов? Какие проблемы сегодня приходится решать? Как изменился рынок за последние годы?

Сегодняшний рынок деталей трубопроводов и фланцев очень динамичный. Наблюдается тенденция к сокращению общего количества игроков при впечатляющем росте отдельных компаний. Появляются отечественные производители.

В целом, рынок стал более открытым, появилось гораздо больше информации об основных игроках, увеличилось количество выставок, изданий и интернет-ресурсов. С другой стороны, появилось большое количество «заводов», производственных мощностей которых «строго засекречены» или «находятся на труднодоступном режимном объекте». За счет низких цен и продаж не соответствующей высоким стандартам качества продукции данные «заводы» привлекают клиентов, тем самым дискредитируя надежных и порядочных производителей и снижая доверие к производителям и поставщикам.

Каковы география и типы промышленности, в которых работает сегодня компания? В каких проектах принимали активное участие и в каких планируете работать в ближайшие годы?

Компания «ОНИКС» осуществляет поставки по всей территории России, а также активно сотрудничает с компаниями из Беларуси. Основные клиенты компании находятся в Северо-Западном, Центральном и Южном федеральных округах.

В настоящий момент «ОНИКС» приступает к разработке программы развития продаж в восточных регионах страны, для чего расширяется штат коммерческого блока и решаются логистические вопросы. Выход на неосвоенные рынки — основная задача компании на 2015—2016 годы.

Основными нашими клиентами являются предприятия из строительной отрасли, ЖКХ, нефтяной, газовой, нефтехимической и химической отраслей, атомной энергетики, металлургии, теплоэнергетики.

В сотрудничестве с различными подрядными организациями, а также генеральными поставщиками и партнерами, продукция компании «ОНИКС» поставлена за прошедшие несколько лет на четыре действующие атомные станции; исполнена при строительстве и перевооружении нефтеперерабатывающих, нефтехимических предприятий, при прокладке магистральных нефте- и газопроводов; смонтирована на предприятиях «ТГК-1», «Мосэнерго» и многих других объектах.

Нефтяные компании разработали ведомственный сборник требований к арматуре и деталям трубопроводов. Проектанты сейчас сталкиваются с тем, что поставщики эти требования реально выполнить не могут. Как наладить оптимальную работу с проектантами?

Проблема оторванности некоторых требований к продукции от заводских ТУ, а также проектов от реальных возможностей производителей действительно существует. Мне кажется, что причины этой проблемы в отсутствии координации между проектными институтами, компаниями и реальными производителями, а также в слабом развитии промышленности в стране в целом.

Несколько лет назад мы столкнулись с большим количеством запросов от наших клиентов на детали трубопроводов из стали 13ХФА. Поставщики не смогли удовлетворить все потребности по срокам производства. Выяснилось, что в стране практически отсутствует сырье из этой марки стали. А изготовление под заказ подразумевает большие объемы и

длительные сроки. Выяснилось, что проекты нового строительства и ремонтов одной нефтяной компании были переведены на эту марку стали. По эксплуатационным и прочим характеристикам она была признана более подходящей, но промышленность так быстро перестроиться не успевает. Тем более, такая непростая и порой не самая мобильная отрасль, как металлургия.

Для того чтобы подобных проблем не возникало, необходимы постоянный качественный диалог и координация потребителей, проектных институтов и производителей арматуры и деталей трубопроводов.

В 2013—2014 годах несколько крупных трубных заводов стали осваивать производство арматуры больших диаметров для трубопроводного транспорта. Будет ли логичным такую связку «трубы — арматура — соединения (детали) труб — приводы» включить в номенклатуру поставляемой продукции Вашей компании? Готовы ли Вы к этому или пока есть принципиальные трудности?

В отличие от арматуры, на рынке деталей трубопроводов мало независимых крупных производителей, способных стабильно выпускать большие объемы качественной продукции. Что касается нашего предприятия, то к усилению конкуренции мы относимся положительно, т. к. это ведет к профессиональному росту и развитию отрасли. Логика рынка в укрупнении и подобном развитии есть, так как все большее предпочтение отдается поставщикам, способным выполнять комплексные поставки, а также предлагать дополнительный сервис, гарантийное и постгарантийное обслуживание.

У Вас большой опыт работы на рынке ТПА. Какие сегодня риски для таких компаний, как Ваша?

Я считаю основным риском на сегодняшний день снижение платежеспособного спроса и риски неплатежей. Ценовой демпинг присутствует на рынке, но этот фактор мотивирует нашу компанию еще более тщательно работать с издержками, оптимизировать, искать наиболее оптимальные решения, чтобы в конечном счете предлагать своим потребителям идеальное соотношение цена/качество.

В 2014 году происходит сжатие рынка. Падение промышленности уже оценивается двухзначными значениями. Объем продаж сокращается, рынок занимают новые, «карманные» фирмы. В чем по-Вашему преимущество таких профессионалов, как Вы?

Компания «ОНИКС» является клиентоориентированной компанией, и ежедневно мы осуществляем поиск решений, позволяющих нам развиваться и помогать развиваться нашим клиентам, которых считаем своими равноправными партнерами. Многие клиенты ценят это в нашем сотрудничестве, и партнерство продолжается годами, за что мы благодарны своим постоянным Партнерам. И мы видим серьезные перспективы для развития за счет увеличения ассортимента выпускаемой и поставляемой продукции, расширения географии, усиления и интенсификации сотрудничества с Партнерами компании.

Что бы Вы пожелали нашим читателям и Вашим коллегам на страницах нашего журнала?

Хочу пожелать всем больше интересных идей и их воплощения. Постоянного развития бизнеса, движения вперед. Время кризиса — время возможностей и опасностей. Желаю избежать опасностей и не упускать возможности!