Зарабатывать проще на тренде

Директор по маркетингу и сбыту Метизной Торговой Компании **А. Комягин** в интервью журналу «Металлоснабжение и сбыт» поделился мыслями относительно того, какие факторы играют решающую роль, чтобы оставаться лидером рынка метизов России даже в условиях его нестабильности.

Алексей Владимирович, расскажите, пожалуйста, каковы итоги деятельности МТК во II полугодии 2011 г.? Участники различных сегментов рынка металлов в настоящее время отмечают признаки второй волны кризиса. На ваш взгляд, это верно? Если да, то какие действия предпринимает компания, чтобы оставаться стабильной в этот период?

Да, действительно, во вторую половину года мировые рынки не испытывали особенного оптимизма. На наш взгляд, это повлекло за собой соответствующие настроения и у российских потребителей металлопродукции. Это еще не кризис, а скорее его ожидание, что еще хуже, так как любой кризис во всяком случае ограничен во времени, в то время как его ожидание может растянуться на годы. К сожалению, для подобных настроений существуют вполне обоснованные предпосылки, даже по отношению к 2008 г. ситуация представляется чуть ли не худшей. Европа уже, по сути, вошла в рецессию, Северная Африка не может оправиться от «арабской весны», выдохлись такие локомотивы мировой экономики, как Франция, Германия, Китай. Наиболее очевидный финансовый инструмент — безудержная, ничем не обеспеченная денежная эмиссия, корректно называемая политикой «количественного смягчения», уже испробована без особого результата.

Безусловно, вышесказанное отражается и на нашей компании. Во II полугодии рост продаж существенно замедлился — с 48% в I полугодии до 25% во II полугодии (по отношению к аналогичным периодам 2010 г.). Уже с начала IV квартала наша фирма начала получать письма от клиентов, составленные по образцу и подобию 2008 г., с просьбами о снижении цен и об увеличении отсрочек. Приходится объяснять, что уже к сентябрю доходность практически по всем видам продукции и так снижена до минимально приемлемых величин.

У нашей фирмы, как и три года назад, отношение к возможному началу полномосштабного кризиса неоднозначное. С одной стороны, это плохо, с другой — и я думаю, что многие профессиональные игроки со мной согласятся, зарабатывать проще на тренде, причем не так важно, на растущем или на падающем. Периоды стабильности пока наш рынок проходит плохо: упрощенный доступ к кредитам, низкий профессионализм риск-менеджеров банков, фальсифицированная зачастую отчетность порождают все новые и новые метизные компании, заполоняющие и ломающие рынок низким качеством, демпингом. Часто приходится видеть, как руководителями многих молодых компаний движут амбиции, некий азарт борьбы, да все что угодно, кроме трезвого математического расчета. Здесь, мне кажется, необходим эволюционный естественный отбор. Для избавления рынка от критической массы подобных «новообразований» периодические кризисы необходимы как своеобразные стресс-тесты на адекватность проводимой компанией закупочно-сбытовой и финансовой политики. Рынку нужно понимание, чего стоит компания по «гамбургскому счету».

Надо признать, что отечественные производители не воспользовались введением специальных пошлин на импортный крепеж, чего многие от них ожидали.

Ваша компания постоянно расширяет ассортимент продукции. Что из новинок будет представлено клиентам в этом полугодии?

Постоянное расширение ассортимента является одновременно и задачей компании, и одним из способов стабилизации сбыта фирмы. Очевидно, что, если мы заняли существенную долю рынка по той или иной товарной группе, то ее дальнейшее увеличение может оказаться экономически неоправданным, зачастую намного разумнее диверсифицировать ассортимент.

В 2012 г. предполагается начать самостоятельный импорт вполне традиционных для российского рынка продуктов, таких как крашеный кровельный саморез, винты с внутренним шестигранником, заклепка, существенно расширить поставки крепежа по классу прочности 8,8. Отдельно можно отметить новые проекты по импорту высокопрочного крепежа по классам 8,8 и 10,9, а также метизов из нержавеющих сталей. Уже сегодня МТК в состоянии выполнить почти любой заказ по высокопрочному и нержавеющему крепежу, но, чтобы занять действительно серьезные позиции, нам, очевидно, потребуется некоторое время. Необходимо стабилизировать качество продукции наших партнеров, провести все виды сертификации в России, самим многократно испытать образцы продукции в лаборатории.

Каковы итоги деятельности недавно открытого в Казани филиала?

Успех казанского филиала был во многом предопределен. Развитая промышленность региона, участие города в федеральных спортивных программах, по российским меркам комфортность ведения бизнеса — все это позволило филиалу уже за первые десять месяцев пройти рубеж отгрузки в 100 млн руб. Приятно, что развитие филиала проходит равномерно по всем направлениям — как по продукции, так и по отраслевым сегментам.

В качестве лидеров рынка метизной продукции России вы не раз обращались к производителям с предложениями о развитии рынка в нашей стране. Как сейчас идет этот процесс? Что, на ваш взгляд, необходимо предпринять российским производителям, чтобы не потерять рынок, особенно на пороге вступления в ВТО?

Как становится очевидным из моих слов, касающихся расширения ассортимента, планы роста компании ориентированы в основном на китайских производителей. Надо признать, что отечественные производители не воспользовались введением специальных пошлин на импортный крепеж, чего многие от них ожидали. С другой стороны, мировой рынок крепежа медленно, но уверенно движется вперед, класс прочности 8,8 становится нормой для большинства стран, фланцевая гайка удобнее и надежнее в применении. По использованию крепежа из нержавеющих сталей наши китайские партнеры вообще недоумевают: «Почему из России, страны с таким сложным климатом, так мало заказов?» Интересно, что российский потребитель не так уж сильно отстает от зарубежных коллег и тоже начинает формировать спрос на более качественные крепежные изделия, однако отечественный производитель по большому счету производит все тот же сортамент, что и 5—7 лет назад. Становится очевидно, что в недалеком будущем, обусловленном как раз таки вступлением России в ВТО, а значит, существенным упрощением доступа зарубежного товара и капитала на наш рынок, за российскими заводами могут остаться только низкорентабельные рынки низкого углерода: проволоки, гвоздей. Со своей стороны мы искренне надеемся, что заявленные российскими заводами планы по модернизации метизного производства успеют за оставшееся время перейти в реальную плоскость.

Каковы планы развития компании на 2012 г.?

Что касается планов развития, то по ассортиментному ряду мы уже успели их обсудить. Возможно, в связи с выходом на рынок крепежа, если так можно выразиться, повышенной ответственности уже в 2012 г. наша компания придет к необходимости создания собственной сертифицированной лаборатории.

По использованию крепежа из нержавеющих сталей наши китайские партнеры вообще недоумевают: «Почему из России, страны с таким сложным климатом, так мало заказов?»

В сегодняшних условиях не хотелось бы озвучивать какие-то конкретные цифры возможного роста на 2012 г. — рынок слишком волатилен, однако я думаю, что уж свои 20—25% роста мы дадим в любых условиях.

По поводу регионального развития компания ждет благоприятного момента для начала экспансии за Урал. Так что, пользуясь возможностью, хочу обратиться к вашим читателям, готовым работать, а возможно, и возглавить наши будущие филиалы за Уральским хребтом, — милости просим со своими идеями.

В завершение хотелось бы сердечно поздравить всех читателей вашего журнала — наших друзей, коллег и партнеров с Новым годом, пожелать успешного 2012 г., и чтобы кризисы, ожидаемые или реальные, только делали нас сильнее! ■

Интервью подготовила Татьяна Игнатенко

г. Москва, Можайское ш., д. 25
Тел.: +7 (495) 921-40-15
www.mtk-fortuna.ru