

Сильное звено метизного рынка

Интервью подготовила Татьяна Игнатенко

ООО «Метизная Торговая Компания» (МТК) продолжает неуклонно наращивать свое присутствие на рынке метизов. И даже не слишком стабильная макроэкономическая ситуация не стала препятствием для этого. Как говорится, кто хочет, ищет возможности, кто не хочет – оправдания. О том, какие возможности для столь динамичного развития появились у Метизной Торговой Компании, рассказал ее коммерческий директор А. Бройдо.



– Андрей Леонидович, как МТК отработала в I полугодии 2011 г.?

В отличие от некоторых наших коллег мы не будем торопиться и подводить окончательные итоги полугодия за декаду до его завершения, но уже сегодня можно констатировать, что заявленные в январе, в том числе на страницах вашего журнала, амбициозные планы по увеличению в этом году объемов реализации на 35% не только выполняются, но и перевыполняются.

Объем продаж вырос на 47,4% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, при этом важно отметить, что в данных цифрах нет ни существенного влияния «эффекта низкой базы» (2010 г. был также вполне успешен для МТК), ни значительного изменения масштабов цен. В тоннажном выражении в I полугодии удалось вплотную подойти к знаковой отметке 30 тыс. т (а точнее 28,7 тыс. т).

– Какие нововведения с целью повышения конкурентоспособности компании осуществлялись в этом периоде?

Столь высокие и отчасти опережающие темпы роста накладывают дополнительную нагрузку на всю инфраструктуру компании. СII квартала мы должны были перевести основной склад, расположенный в Одинцово, на круглосуточную работу, однако это не удалось. Причина – кадровая проблема: оказалось, что не так уж легко найти достаточное количество людей, желающих не только зарабатывать, но и работать.

Но мы твердо намерены решить эту проблему и поэтому вводим в строй новые складские площади, одновременно увеличивая парк техники, совершенствуя логистику доставок и наращивая долю прямых поставок в наши филиалы с заводо-производителей.

– Возобновлена ли приостановленная политика развития филиальной сети?

На сегодняшний день речь о каком-то приостановлении не идет. Напротив, в марте этого года группа МТК открыла новый филиал в Казани. Мы более чем удовлетворены его работой во II квартале. Выход на рынок Казани, возможно, один из самых успешных и быстроразвивающихся start-up компаний.

Также мы видим возможности для расширения своей торговли в азиатской части России, так что будем рады любым предложениям о сотрудничестве из этого региона.

– Растет ли доля отечественной продукции и продукции стран ближнего зарубежья в общем объеме реализации?

Безусловно, объем отечественной продукции и в денежном, и в тоннажном выражении возрастает, но связано это почти исключительно с реализацией всех типов гвоздей. Для того чтобы на рынке крепежа возникла положительная динамика, нужно, чтобы что-то происходило у заводо-производителей. Причем не в сфере лоббирования новых административно-запретительных мер, а в плане реальной работы по импортозамещению. Можно положительно оценить, что наши метизные заводы не воспользовались предоставленной введением спецпошлин возможностью и не взвинтили цены, но в то же время стоимость цинкового покрытия осталась на прежнем уровне, проигрывая Китаю почти втрое.

Производство высокопрочного крепежа в России существенно не увеличивается, и ни одного нового вида крепежа, хоть сколько-то меняющего расклад сил на рынке, не выпущено. По просьбе нескольких производителей из России и ближнего зарубежья МТК предоставляла свое видение возможного развития крепежного производства в стране. Остается надеяться, что какие-то из этих идей будут положительно встречены и получат воплощение уже в ближайшие годы.