

Перспектива развития метизного производства Украины

История завода «Станконормаль» началась в дореволюционный период. В 1899 году одесский предприниматель М. Танхелевич организовал мастерские по производству проволоочных изделий.

В 1924 году, чтобы трудоустроить рабочих проволоочников и гвоздильщиков, Союз металлостроителей Одессы на базе частного предприятия организовал коллектив «Металл» Одесского комитета биржи труда.

В 1928 году коллектив предприятия «Металл» и ряд других предприятий города объединились.

В начале Великой Отечественной войны завод был эвакуирован в г. Лысьва Пермской области. На новом, совершенно неосвоенном месте в очень короткие сроки предприятие было введено в строй. Продукцией завода во время войны стали взрыватели для противотанковых и противопехотных мин. Вернувшись в Одессу после ее освобождения, коллектив приступил к восстановлению предприятия, которое было основательно разрушено.

В 1958 году приступил к выпуску крепежных изделий (болтов, гаек, винтов, заклепок, шайб и др.) новый метизный цех. Производство происходило методом холодной высадки на отечественном прессовом оборудовании. В цехе станочных нормалей производство деталей методом точения было переведено с одно-шпиндельных на шести-шпиндельные станки-автоматы. В это время был выполнен большой комплекс работ по внедрению новой техники. Так, в метизном цехе отдельные агрегаты по производству болтов были связаны транспортными устройствами в автоматические линии.

В 1965 году был введен в действие главный корпус завода общей площадью 6900 квадратных метров, в котором разместились цеха по производству товаров народного потребления, станочных нормалей, а также ремонтно-механический и инструментальный участки термообработки и покрытий, бытовые и складские помещения.

В 2001 году произошла реорганизация завода. Став частным предприятием, завод начал постепенно увеличивать объемы и ассортимент выпускаемой продукции.

Предприятием ОАО «Станконормаль» освоен выпуск более 50 типоразмеров крепежных изделий и свыше 330 типоразмеров станочных нормалей различных ГОСТов. Для улучшения сбыта готовой продукции и выхода на новые рынки создан торговый дом «Нормаль».



Задорин Юрий Николаевич

Проблемы метизного производства на Украине, перспективы развития предприятия... На эти и другие вопросы главного редактора журнала «Метизы» отвечает председатель правления, генеральный директор ОАО «Станко-нормаль» Задорин Юрий Николаевич.

– Юрий Николаевич, ОАО «Станконормаль» – старейшее предприятие Украины. Его история началась в 1899 году. Сегодня, по моему мнению, ваше предприятие – один из лидеров метизной промышленности Украины по производству крепежа, а по некоторым видам крепежной продукции вы лидер и в странах СНГ. Как вы оцениваете место ОАО «Станконормаль» в рейтинге украинских предприятий?

– На мой взгляд, ОАО «Станко-нормаль» занимает достойное место в рейтинге украинских предприятий. Сегодня продукция нашего предприятия вполне конкурентоспособна и ее качество соответствует цене. Нас хорошо знают не только на Украине, но и в России.

– История развития метизной промышленности бывшего СССР – это история развития высокоскоординированной отрасли. Когда этот конгломерат распался и каждое предприятие стало решать свои проблемы самостоятельно, возникли сложности.

– Сегодня большинство метизных предприятий России, и я надеюсь, что и Украины, выработали концепцию своего дальнейшего развития. Существует ли перспективная программа развития ОАО «Станконормаль»?

– Руководство предприятия намерено и в дальнейшем развивать метизное производство и производство пружинной шайбы в частности.

На сегодня соотношение между производством шайбы и производством метизов (болтов и гаек) составляет 60% на 40% соответственно. Это соотношение мы намерены сохранить и в дальнейшем, сделав акцент на техническом перевооружении производства.

– Не секрет, что сегодня Украина не способна потребить все метизы, которые она может выпускать. Сле-

довательно, стоит задача расширения экспорта, и не только в Россию. Возможно ли сегодня для ОАО «Стан-конормаль» на равных конкурировать на иностранных рынках?

– Это достаточно сложная задача, так как на внешнем рынке сегодня преобладает продукция Тайваня, Гонконга и Китая, которая значительно дешевле, чем продукция европейских стран. Тем не менее мы экспортируем свою продукцию в Россию, Беларусь, Польшу и видим перспективы расширения экспорта, акцентируя внимание на качестве выпускаемой продукции.

– Юрий Николаевич, как, на ваш взгляд, влияет импорт высококачественных метизов на работу предприятий Украины, стимулирует ли это их развитие или все-таки это проблема, которую лучше не иметь?

– Это очень интересный вопрос, так как он в каждой конкретной ситуации может иметь два ответа. Если говорить о метизах, то более качественный метиз в ценах, сопоставимых с нашими, действительно создаст проблему реализации, а что касается шайбы пружинной, то мы достаточно уверенно себя чувствуем на рынке.

– Еще один немаловажный вопрос: о консолидации метизных предприятий для решения перспективных корпоративных задач. На ваш взгляд, сегодня такая консолидация возможна или пока достаточно объединяться для решения только отдельных проблем?

– На сегодня такая консолидация невозможна, так как большинство метизных предприятий на Украине находится в руках частных владельцев и основа взаимоотношений с ними – нормальная конкуренция.

– Ассоциация «РосМетиз» приступила к реализации своей программы по развитию метизного производства в России. Значительная роль в этой программе отводится развитию малого и среднего бизнеса. При этом малые и средние предприятия, опираясь на поддержку крупных метизных производителей, развивают те направления, где конкуренция с крупным предприятием минимальна или полностью отсутствует. Как на ваш взгляд, возможна такая консолидация крупного и мелкого производителя или это перспектива далекого будущего?

– Если речь пойдет об Украине, то, на мой взгляд, такая консолидация возможна при поддержке правительства Украины.

– И последний вопрос, который интересует многих читателей журнала. Какова перспектива развития отношений с Россией.

– Мы всегда рассматриваем Россию как постоянного делового партнера.