

# Перспективы роста есть. Главное - качество

Ситуация по сбыту продукции в 2013 году складывалась не просто. Отгрузки хризотила упали по сравнению с 2012 годом на 25 процентов, Причём падение произошло как на рынках дальнего зарубежья, так и на российском рынке, а также на рынке стран СНГ. У других производителей хризотила также произошло снижение отгрузок на сопоставимый с нами уровень.

На рынках дальнего зарубежья в текущем году произошло уменьшение поставок хризотила во Вьетнам, в Индонезию, Шри-Ланку. Меньше было поставлено хризотила на Кубу, в Таиланд, Мексику. Особенno сложная ситуация по сбыту продукции сложилась в Индии, снижение объёма поставок в 2013 году составило более 40 процентов к уровню 2012 года. Сказалась определённая обеспокоенность потребителей в 2011-2012 годах в связи с прекращением производства хризотила в Канаде, что привело к значительному увеличению запасов на складах у потребителей в Индии. Кроме того, по ряду причин в 2013 году была неблагоприятной ситуация со сбытом шифера в Индии.

На рынках СНГ снижение поставок хризотила произошло в Белоруссии, Украине, в то же время на рынке Средней Азии поставки удалось сохранить на уровне 2012 года. В России произошло снижение поставок на шиферные заводы. Уровень потребления нашей продукции заводами АТИ не уменьшился.

Следует отметить, что на всех рынках хризотила в 2013 году предложение превышало спрос. Такая же ситуация ожидается и в 2014 году. Однако по ряду направлений в 2014 году есть перспективы роста. И, в первую очередь - это рынки Юго-Восточной Азии. В такой ситуации для сохранения и упрочения своих позиций нам необходимо уделить особое внимание качеству готовой продукции. Главный вопрос, который ставят потребители, - это стабильный уровень качества с минимальными колебаниями. Не секрет, что у нас при удовлетворительном среднем уровне качества допускаются очень большие колебания в лучшую и худшую стороны. А, как известно, и ложка дёгтя

может испортить бочку меда. Решение этой задачи зависит от всех специалистов, задействованных в технологической цепочке, начиная с рудника и заканчивая сбытом. Но в первую очередь решение этой проблемы зависит от фабрики.

По сбыту нерудных строительных материалов в 2013 году при общем падении рынка щебня для дорожного строительства нам удалось сохранить продажи на уровне 2012 года, при этом сбыт узких фракций щебня даже увеличился. И в 2014 году мы видим перспективы роста сбыта узких фракций щебня, хотя на рынке обостряется борьба, появляются новые производители, рынок начинает насыщаться этой продукцией. В 2013 году на фабрике был наложен выпуск продукции с содержанием пылевидных частиц менее 0,5 процента при требованиях стандарта - менее одного процента. Это является нашим большим преимуществом, и нам необходимо в 2014 и последующих годах активно развивать это направление.

Хотел бы отметить, что очень важны для потребителей являются возможности поставщика отгрузить продукцию в любое время в необходимом количестве. Поэтому нам необходимо создать запасы на складах, в первую очередь - запасы узких фракций щебня. Кроме того, потребители обращают внимание на стабильное качество щебня и песчано-щебёночных смесей. Здесь, к сожалению, ситуация не отличается от проблем качества хризотила. При общем удовлетворительном уровне качества время от времени случаются сбои, и к потребителям приходит продукция ненадлежащего качества. Что, конечно, влияет на нашу репутацию.

Необходимо отметить, что в дорожном строительстве наблюдается тенденция



ухода от песчано-щебёночных смесей и замены их узкими фракциями щебня и песком. И если по производству узких фракций в целом ситуация удовлетворительная, то по производству песка на фабрике предстоит многое сделать. Как ни парадоксально, но основная проблема - недостаточное количество пылевидных фракций в нашем песке.

К сожалению, в 2013 году более восьми месяцев мы не могли получить сертификат на щебень 25-60 мм для балластировки железнодорожных путей, в результате сбыт этой продукции был практически остановлен. 21 января 2014 года этот сертификат, наконец, получен, и сегодня перед отделом сбыта стоит задача значительного увеличения продаж этой фракции щебня.

Если в 2011-2012 годах ощущался огромный дефицит вагонов, то в 2013 году ситуация стабилизировалась, и каких-либо серьёзных проблем не испытывали. В 2014 году также ожидаем, что особых проблем с обеспечением подвижным составом не будет, однако отделу внешних перевозок необходимо постоянно

работать в этом направлении с собственниками вагонов.

В 2013 году мы осуществили пилотные поставки хризотила с погрузкой в контейнеры на фабрике. Был отправлен контейнерный поезд. Считаю, что это перспективное направление, и в 2014 году нам необходимо продолжать развивать такие поставки.

Сбыт теплоизоляции в 2013 году превысил результаты 2012 года. В 2014 году в начале второго квартала будет запущена вторая линия завода, и производство теплоизоляции увеличится вдвое. Перед Торговым домом "Эковер" стоит очень сложная задача: разместить этот объём продукции на рынке.

Считаю, что задачи, поставленные Советом директоров комбината "Ураласбест" по сбыту продукции на 2014 год, безусловно должны быть выполнены. Все возможности для этого есть.

**Я.РЕМЕННИК,**  
коммерческий директор -  
первый заместитель генерального  
директора ОАО "Ураласбест".