

# Время обрести новые силы для развития

Благодаря слаженным действиям коллектива, принятым управленческим решениям одно из градообразующих предприятий города - акционерное общество «Уральский завод авто-текстильных изделий» - работает стабильно, продукция, выпускаемая заводом, пользуется постоянным спросом на рынках России и стран СНГ.

Накануне Дня города **Петр ДУТКА**, директор по сбыту «УралАТИ», рассказал о положении предприятия в отрасли, его перспективах и дал прогноз: сколько еще продлится кризис.

**- Петр Васильевич, какие позиции на рынке сбыта сегодня занимает «УралАТИ», и с какими результатами коллектив предприятия подошел к Дню города?**

– В экономическом плане наше предприятие – самое стабильное в отрасли и занимает ведущие позиции: нет кредитных обязательств, завод работает полную рабочую неделю, основные цеха обеспечены стабильными и зачастую традиционными заказами.

По итогам пяти месяцев текущего года, в сравнении с аналогичным периодом 2014 года, рост продаж в денежном выражении составил 11,3 процента. При этом рост физических объемов отмечается по всему ассортименту продукции, выпускаемой ткацким цехом, по парониту товарному, ремонтным комплектам, вальцованный ленте – «ЭМ-1». В то же время произошло снижение физических объемов выпуска тормозных накладок, колодок МПС.

**- С чем связано увеличение и снижение объемов выпускаемой продукции?**

– Положительная динамика обусловлена несколькими факторами, среди них решающее значение имеет рост курса доллара. Это привело к снижению объемов поставок прокладочных, теплоизоляционных и других материалов из Китая, Индии, Турции. Также нестабильная экономическая ситуация на заводах-конкурентах дала возможность



расширить круг потребителей нашей продукции.

Работаем по принципу: «Потребитель – всегда прав!». «УралАТИ» верен своему слогану: «Традиционная надежность – постоянство развития», выпускает продукцию высокого качества, которую по достоинству ценят потребители. Планомерная загрузка производственных мощностей на протяжении всего года позволяет сохранять оптимальное количество запасов готовой продукции на складах. Следовательно – отгружать потребителю заказ в четко установленные договорами сроки.

Причиной снижения физических объемов по тормозным накладкам, колодке МПС стала непростая ситуация в автомобильной отрасли страны и машиностроении. К примеру, ОАО «КамАЗ» в мае отработал девять дней, в июне планирует – восемь. Схожая ситуация наблюдается и на других машинострои-

тельных предприятиях.

**- Петр Васильевич, как будет складываться работа предприятия? Сколько, по вашему мнению, еще продлится экономический кризис?**

– В средствах массовой информации озвучивается много точек зрения по поводу конца экономического кризиса. По моему мнению, продлится он еще года три. Решающего значения на «УралАТИ» он не окажет при условии выполнения задач по развитию предприятия, которые поставлены перед нами акционерами. Работа будет вестись по увеличению объемов продаж как в физическом, так и денежном выражении, расширению ассортимента продукции и дальнейшей модернизации предприятия. Одним словом, будем слаженно трудиться – кризис не почувствуем.

Неплохая работа по техническому перевооружению проведена в 2014 году. Приобретение высокопроизводительного оборудования будет продолжено. Освоено стабильное производство прокладочных материалов паронитовых марок «ПМБ-1» и «ПК». Намерены запустить гибкие безасбестовые накладки для автомобилей легковой группы, расширить ряд тормозных накладок для автомобилей грузовой группы, приступить к освоению производства по вырубке прокладок для автомобилей «Урал».

Надеюсь, что к началу экономического роста, который наступит после кризиса, мы будем готовы увеличить производство и продажи не только серийных, но и новых видов продукции.

Что касается планов на ближайшие месяцы – коллектив будет работать в напряженном графике, прилагать все усилия, чтобы выполнять производственный план. К концу 2015 года планируем выйти на объем реализации продукции – миллиард 200 миллионов рублей.

**Д. БОРИСОВА.**