

# ТОРГОВЫЙ ДОМ. ГОД СПУСТЯ

В ноябре 1999 года в Первоуральске было зарегистрировано закрытое акционерное общество "Торговый дом Первоуральсктрубосталь", которое сейчас возглавляет генеральный директор Владимир ГУМНРОВ. Прошел год - неплохой повод подвести первые итоги. В штате предприятия - 50 человек в четырех подразделениях: отделы металлов и продаж, финансовая служба и бухгалтерия.

- Владимир Григорьевич, каковы были предпосылки созданию ТД?

- Для принятия такого решения имелись как объективные, так и субъективные предпосылки. В январе 1999-го Новоуральский испытывал огромный дефицит оборотных средств, из-за чего завод вообще мог остановиться. Не было возможности закупить в нужном объеме сырья. Трубная заготовка, металл завозились на завод без согласования со службами - нужно было одно, а приобретали другое. И все это скапливалось, не принося пользы производству. Причем, основными поставщиками были посреднические фирмы, которые старались заводить металл по разного рода значительным скинм. Похожая ситуация была и с реализацией труб. Много посредников и мало непосредственных потребителей продукции завода, много значительных скинм и мало продаж за деньги. Все это лихорадило завод. Поэтому появление торгового дома на тот момент было своевременным, а задача им решаемая, необходимыми для нормальной работы завода.

- Сформулируйте основные задачи, поставленные перед ТД?

- Прежде всего нам нужно было обеспечить ритмичную и своевременную поставку сырья. Второе - заняться прода-

жей и реализацией трубной продукции напрямую без посредников - тем самым выработать единую сбытовую и ценовую политику, что в условиях рынка имеет большое значение.

- Насколько легко сегодня реализовать трубную продукцию?

- С весны по август это было несложно, но к осени рынок оказался насыщенным. За прошедший период все трубные заводы нарастили объемы производства. Причем, на российский рынок поставляются трубы с Украины по более дешевым ценам. И с сентября реализация труб стала сложнее. Созданный в России Фонд развития трубной промышленности, куда входит и Новоуральский, попытался предпринять антидемпинговые меры в отношении Украины, но встретил большое сопротивление со стороны некоторых российских компаний.

- Наступает зима, самое неудачное время для сбыта продукции, когда уменьшается потребность в трубе. Есть ли у вас варианты, как преодолеть трудности с реализацией?

- Пути намечены. Есть немало потребителей, которые не жалеют ждать, когда будет изготовлена продукция по их заказу, а хотели бы сразу приобрести ее со склада. Проанализировав ситуацию, мы при-



шли к мнению о создании в крупных городах России торговых компаний, которые могли бы организовать реализацию трубной продукции со складов мелким оптом.

- Наверное, не каждую трубу легко продать. Что-то пользуется спросом, что-то нет. Зная потребности рынка, вы влияете на производственную политику Новоуральского?

- Новоуральский долгое время был ориентирован на потребности союзных республик и стран СНГ. Прошло немало времени с тех пор, как распался Союз, и был нанесен сокрушительный удар по экономической кооперации социалистических стран, но завод до сих пор переживает последствия этих событий. И сегодня выпускается продукция, которую непросто реализовать. Но чем сложившееся производство не так просто что-то изменить в короткие сроки. Потребуется большие капитальные вложения в реконструкцию, обновление оборудования и пройдет немало времени, прежде чем сортамент будет полностью соответствовать потребностям рынка.

Большие надежды у нас связаны с возрождением машиностроения, строительства. К сожалению, экономической подпитки загнивается, а ведь именно на них, а также на ВПК, атомную энергетику всегда был ориентирован Новоуральский.

Торговый дом, учитывая состояние рынка, дает рекомендации заводу в части производственной политики, необходимых объемов производства и сортамента.



- Владимир Григорьевич, создание ТД оправдало себя?

- Разделение труда, когда каждый занят своим делом: производитель производит, а торговая компания реализует, дает свои результаты. Увеличивается не только объем производства, но и объем реализации. Это позволило ликвидировать задолженность по зарплате, создать запас трубной заготовки. Стало стабильным количество поставщиков металла.

- Что ждет предприятие в ближайшее время, каким видится вам год грядущий?

- Год предстоит сложный. Уже все почувствовали рост тарифов на энергоресурсы, железнодорожные перевозки. Если будет еще один такой скачок, то резко возрастет себестоимость продукции. Не думаю, что потребитель сразу будет готов купить трубу по высокой цене. Чтобы реализовать произведенное, предприятию придется работать с минимальной рентабельностью. А это отразится на объемах капитальных, на реконструкции, которая идет на заводе, и которую нельзя не проводить. Мы должны делать все возможное, чтобы не допустить снижения объемов производства.

Елена КАРПОВА.

На снимках: менеджеры Роман Репин (на заднем плане) и Андрей Лоскут; начальница отдела металлов Надежда Доминюкская. Фото Светланы Поталовой.