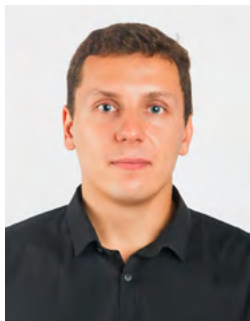


Ново Рязанский ТЗ: «По трубам из х/к проката и оцинкованным маржа остается высокой»



Павел Пискунов,
директор
Ново Рязанского ТЗ

Основные тенденции, характерные сегодня сегменту труб строительного сортамента из г/к проката – высокий уровень конкуренции и низкая доходность продаж, выдержать которые удастся не всем производителям. В то же время Павел Пискунов – генеральный директор Ново Рязанского ТЗ, предприятия с небольшими объемами производства, считает, что у компании хороший запас прочности. В числе ключевых преимуществ, которые обеспечивают высокий уровень доходности бизнеса – умение производить сезонно востребованную трубу хорошего качества, специализация на типоразмерах, которые может сделать не каждое предприятие, отсутствие кредитов и уход в более глубокую переработку металла.

– Павел Анатольевич, с начала года на предприятии практически в 2 раза сократилось производство сварных труб, что произошло?

– Сокращения производства как такового не было. Упал общий тоннаж по выпуску труб, потому что мы перешли на более тонкостенные трубы. С начала года пакет заказов был представлен преимущественно продукцией из х/к проката со стенками 0,8, 1 и 1,2 мм. В прошлом году основными толщинами были стенки 1,2 и 1,5 мм. Поэтому в целом, загрузку мощностей я бы оценил близкой к 100%, а соответственно и эффективной.

– За последний год ряд производителей с близкими к вашим объемами выпуска труб массового назначения, ушли с рынка, не выдержав конкуренции. Как оцениваете свои позиции?

– Сегодня успех работы предприятия зависит не столько от объемов производства, сколько от уровня доходности и степени закредитованности. Если повторится зима с ростом цен на металл, такая как была в этом году, рынок производителей поредеет еще больше.

У нас кредитов нет, все вопросы решаем за счет собственных денежных средств, запас прочности высокий и четко определено направление развития. Поэтому, как минимум в ближайшие три года будет

все хорошо. А если конкуренция снизится, то и в более далекой перспективе.

– За счет чего, при небольших объемах производства, обеспечиваете доходность трубного производства?

– Этому способствует несколько факторов. Во-первых, это умение производить сезонно востребованную трубу хорошего качества. Зимой это трубы из х/к проката, весной и осенью – оцинкованные, летом расширяем производство за счет труб г/к. Но упор все же делаем на трубы из х/к проката, они всегда есть в наличии.

Во-вторых, снижаем уровень производственных расходов за счет более глубокой переработки металла: раньше мы работали со штрипсом, сейчас с рулонами, т.к. установили линию продольной резки. В-третьих, мы ушли от посредников в поставках подката, и сейчас работаем напрямую с комбинатами по предоплате.

Все это обеспечивает и высокую загрузку мощностей, и маржинальность, даже если производим меньше.

– По итогам полугодия уровень маржи многими игроками определяется в пределах 2-3% против 5-10% в среднем по прошлому году. Какая маржа у Вашего предприятия?

– Низкий уровень маржи характерен заводам, специализирующимся на трубах массового сортамента из г/к проката. По трубам из х/к проката и оцинкованным маржа остается высокой, но в цифрах называть не буду.

Многие из наших позиций не каждый может сделать, потому что нужна более тонкая настройка оборудования, строгие требования по толщине, по геометрии, по углам, а их тяжелее выдерживать. Также нужно грамотно подбирать смазочно-охлаждающие жидкости, чтобы труба не корродировала. Все это приводит к тому, что с производством х/к труб мало кто хочет связываться.

– О каких редких позициях идет речь?

– Мы без проблем делаем трубы со стенкой 0,8 мм, которую крайне редко делают другие производители. У нас есть труба диаметром 16 мм, ее применяют в автомобильной промышленности, в производстве радиаторов, мебели. По ней рынок всегда в дефиците и мы ее успешно делаем.

Кроме того, мы берем заказы с нестандартными позициями. Например, с получением валкового инструмента (на сумму более 5 млн. рублей) мы расширили сортамент, и теперь по х/к позициям производим трубы в диапазоне от 16 мм до 42 мм. Среди них нестандартные позиции – трубы диаметром 30 мм и 33,5 мм, востребованные у производителей мебели и радиаторов. Доля такой продукции в производстве небольшая, но она обеспечивает ассортимент и дает возможность полностью закрыть потребности наших покупателей.

– Развивает ли компания сервисы по обработке трубы для повышения доходности?

– Мы можем предоставить достаточно широкий спектр услуг: порезка в размер, отторцовка, цинкование шва труб из оцинкованного проката, упаковка продукции в нестандартные пачки. Например, у кого-то грузоподъемное оборудование не позволяет грузить большие пачки, а кому-то в меньших пачках удобнее хранить. По оцинкованным трубам некото-

рые клиенты просят каждый слой переложить через специальный пластик, чтобы цинк дышал. Другие заказывают трубы-заготовки с отверстия или просят приварить заглушки. Все это мы уже делаем. В планах установка гратоснимателя, сейчас оцениваем, насколько данная услуга будет востребована.

– Какой эффект это приносит?

– Сервис повышает маржинальность, но много на нем не зарабатываем.

– Почему?

– Сейчас клиенты стараются оптимизировать расходы. Некоторые просят порезать трубу в размер, хотя у самих есть такая возможность. Они думают, что данная услуга будет бесплатна, либо производитель заложит ее в цену металла. Если так не получается, они от этой услуги отказываются. Поэтому чаще мы предоставляем эти услуги, чтобы наработать клиентскую базу и удержать клиента. Если же говорить о марже, то в основном это ассортимент.

– Получаемого уровня маржи от продаж трубы достаточно для развития предприятия?

– Пока да, но мы вышли на рынок, когда снижение доходности продаж черной трубы уже стало общерыночной тенденцией. Поэтому стратегия диверсификации бизнеса и повышения доходности компании у нас была изначально.

Так, помимо трубного производства мы стали развивать и смежные направления, такие как, выпуск металлоконструкций. К настоящему времени сформировали производственный комплекс и располагаем широким выбором станков, таких как плазменная резка с ЧПУ, лазерная резка, токарные и сверлильные станки. Сегодня можем удовлетворить запросы каждого заказчика.

– Как сегодня загружены мощности по производству металлоконструкций?

– В настоящее время загрузка сниженная – около 30-40%, поскольку сократилось количество

**«Сервис повышает маржинальность,
но много на нем не зарабатываем»**

госзаказов, а конкуренция выросла. В то же время в период высокого спроса – как это было прошлой осенью или зимой 2015-2016 годов, загрузка мощностей достигала 70-80% и обеспечивала порядка 10-15% дохода в общей прибыли компании. Поэтому, несмотря на временные сложности, рассматриваем данное производственное направление как весьма перспективное.

– Каковы ваши конкурентные преимущества, в сравнении с крупными и узкоспециализированными производителями металлоконструкций?

– У нас есть собственное производство трубы, что позволяет быстро согласовывать с клиентом требования по заказу и оперативно приступать к его выполнению. У нас налажено сотрудничество с партнерами, и мы можем предложить оцинкованные конструкции. Если требуются трубы не нашего сортамента, мы заказываем их на стороне без задержек и волокиты, как это может быть у крупных компаний.

– К настоящему времени компания реализовала ряд ключевых задач – запуск линии оцинкования шва, второго АПР, оборудования для выпуска металлоконструкций. Каковы дальнейшие планы по развитию?

– Сегодня, когда трубных мощностей в избытке и задача у большинства производителей выжить, основные работы направлены на повышение эффективности работы действующего оборудования.

На текущий год мы планируем ввести в работу

одновременно оба ТЭСА и АПРы, освоить весь сортамент по горячекатаным и холоднокатаным трубам, с учетом новых оснасток, а также сохранить свои позиции в сегменте металлоконструкций.

Ранее сложенная работа всего оборудования была невозможна из-за сложностей с обеспечением электроэнергией. Сейчас мы этот вопрос решили, подключаем дополнительную подстанцию.

– Каких производственных результатов ожидаете по итогам года?

– С запуском в одновременную работу двух станов, ориентировочно в июне-июле, рассчитываем выйти на производство труб в объеме 2 тыс. тонн в месяц. Удастся ли нарастить производство по итогам года относительно результатов прошлого, пока сказать сложно – в объемном выражении выпуск труб в первые месяцы года был ниже.

– Текущее состояние рынка – сдержанный спрос, избыток мощностей – позволят достичь намеченного?

– Возможности для этого есть, и мы планируем их использовать. Мы гибко реагируем на сезонный спрос и производим востребованную продукцию. Мы работаем как с частными, так и с юридическими лицами. Доля конечных потребителей, таких как производители мебели, металлоконструкций, теплиц, снегоуборочной техники и медицинского оборудования у нас достаточно высокая – не менее 60%. Мы легко работаем с заказами и от 1 трубы, и от 60 тонн. ■



«Когда трубных мощностей в избытке и задача у большинства производителей выжить, основные работы направлены на повышение эффективности работы действующего оборудования»