

## ЧЕСТНАЯ БОРЬБА ЗА КАЧЕСТВО

Метизная продукция применяется в строительстве, машиностроении, мебельном производстве и во множестве других отраслей экономики. Поэтому поставки качественных метизов – одно из важных направлений развития цивилизованного рынка в России. Об этом нашему журналу рассказал **Андрей Бройдо**, коммерческий директор ООО «Метизная Торговая Компания» (МТК).



**Андрей Леонидович, как вы оцениваете итоги года для метизного рынка в целом и для Метизной Торговой Компании в частности?**

2017 г. получился не только неоднозначным, но и неоднородным. Наша компания заканчивает год даже чуть лучше, чем планировалось, но это почти целиком и полностью заслуга II полугодия. По сути, мы и сейчас находимся в своеобразной вилке, диктуемой растущими мировыми ценами на металл и увеличивающимся профицитом мощностей на слабом российском рынке.

Что касается роста нашей компании и компаний наших коллег, то это скорее следствие начавшегося процесса консолидации бизнеса в нашей подотрасли. К сожалению, сегодня в экономике нет значимых драйверов роста, но за счет укрупнения бизнеса, охвата новых территорий и сегментов несколько наиболее крупных метизных трейдеров (в том числе МТК) смогут органически расти в горизонте 3–5 лет на 10–15% в год даже при отсутствии заметных темпов роста ВВП.

**Расскажите, пожалуйста, о производственном направлении работы компании в Воронеже.**

Производственный цех, входящий в группу компаний, достаточно активно работает и развивается уже на протяжении трех лет. В основе его создания лежит абсолютно банальная идея. Целый ряд наших партнеров время от времени нуждаются не только в объемных поставках стандартизированных

изделий, но и в мелкосерийных партиях специфических метизов из различных видов сталей. Опыт показывает, что в нашей стране далеко не всегда можно найти производителя, готового взяться за небольшой заказ, при этом соблюдая сроки и требования по качеству. В некоторых случаях нам оказалось проще замыкать эти заказы на себя. Для торговой компании собственное производство — отчасти вынужденная мера, его вклад в общий объем сбыта не превышает 2,5%, однако в рамках трехлетнего плана мы намерены увеличить эту долю до 7,5—10%.

К счастью, среди топ-менеджеров нашей компании достаточно людей, имеющих практический опыт управления метизным производством. Именно эти компетенции дают нам ключевое преимущество в развитии. Вполне возможно, что в завершение 2018 г. мы расскажем о наших успехах по запуску нового парка оборудования, поставки которого ждем к весне.

**Уже не раз на различных мероприятиях обсуждались проблемы наличия большого количества импортной метизной продукции неподтвержденного или откровенно низкого качества. Насколько угрожающа эта проблема?**

Наверное, именно в 2017 г. проблема качества вошла в разряд ключевых для нашего сегмента бизнеса. К этому планомерно вели несколько обстоятельств. С одной стороны, очевидно желание любого покупателя максимально сэкономить на закупке, и это хорошо. Плохо то, что подход людей сводится к стандартизации всех бизнес-процессов, в том числе закупочных процедур. Естественно, в этом случае фактором принятия решения является цена. Возможно, в целом ряде отраслей такой подход оправдан и уместен. Но не в метизах.

Давайте разберемся на примере крепежа. Его своеобразие в том, что он встречается почти в любом изделии или вещи, которые нас окружают. В себестоимости конкретного шкафа или самолета доля крепежа ничтожно мала. При этом в реальности при производстве многих видов крепежных изделий, прежде всего в КНР, возможны и активно применяются различные фокусы. Профессионалы прекрасно знают о возможностях занижения угла резьбы, использования более дешевых видов стали, по сути обмана с классами прочности. Все это ведет и к значительному (до 30%) снижению цены закупки

и к серьезнейшему слабо контролируемому ухудшению потребительских свойств изделия. Здесь уже трудно разобраться, что первично: недобросовестный импортер, везущий заведомо некачественную продукцию, или нередко вынуждающий его к этому закупщик, не находящий ни времени, ни желания всерьез разбираться в продукте, который он приобретает.

В 2017 г. перед нашей компанией окончательно встала дилемма: идти вслед за многими действующими лицами нашего бизнеса и начинать снижать качество в угоду цене или все чаще проигрывать в конкурентной борьбе, отдавая не соответствующей ни одному стандарту продукции все большую долю рынка. Но, во-первых, прода-

**МЫ ДОЛЖНЫ  
НЕ СТОЛЬКО  
ПОДСТРАИВАТЬСЯ  
ПОД РЫНОК, СКОЛЬКО  
УЧАСТВОВАТЬ В ЕГО  
ФОРМИРОВАНИИ,  
РАБОТАТЬ НА ЕГО  
ЗРЕЛОСТЬ.**

вать что-то заведомо плохое попросту по-человечески стыдно, во-вторых, среди наших партнеров множество предприятий, где такие фокусы могут обернуться уже не только многомиллионными убытками, но и человеческими жизнями. Продавать то, что не сможет выполнять заявленные функции и выдерживать декларируемые нагрузки, точно не наш вариант!

Сразу оговорюсь. Брак бывает и в наших поставках — кто не без греха. Но для нас это ЧП, а не норма. Предмет серьезного всестороннего разбирательства с производителями, в том числе с китайскими, с большинством из которых мы работаем свыше десяти лет, которые знают и уважают нашу позицию по вопросу качества.

В итоге мы нашли, надеемся, единственно приемлемый путь: являясь по сути крупнейшим или одним из крупнейших трейдеров, мы должны не столько подстраиваться под рынок, сколько участвовать в его формирова-

нии, работать на его зрелость. В конечном итоге все мы пользуемся лифтами, поездами и безграничным количеством вещей, где используются метизы. Разве может нам быть все равно?

Мы приняли решение объявить в МТК 2018 г. годом качества. Компания давно сотрудничает с ведущими лабораториями по контролю качества. Кроме того, за предыдущие годы в компании был отлажен процесс входного контроля продукции, поступающей на наши складские площадки. Поэтому сейчас в первую очередь ставим перед собой задачу сосредоточиться на производственной работе.

Мы намерены постоянно наполнять свои сетевые ресурсы статьями, видеороликами, разъясняющими тот очевидный факт, что использование качественного крепежа всегда выгоднее, прежде всего за счет гарантированного срока службы изделия, которое на нем собрано. Мы также рассчитываем на единомышленников среди коллег по цеху, готовых к объединению усилий в рамках борьбы за своеобразный Fair Play в вопросах поставок качественного крепежа.

**Каких целевых показателей планируете достичь, какие задачи ставит руководство перед командой МТК на 2018 г.?**

Ушедший год заложил достаточно высокую базу. Исходя из реальной оценки состояния экономики в целом и спроса на метизы в частности, трудно рассчитывать на взрывной рост. Как я уже упоминал, мы предполагаем его потенциал в пределах 10—15%.

Но в условиях неопределенности, все нарастающего количества маркеров, требующих анализа, жить и работать только интереснее. Каждый из нас в наступившем году получает свой шанс. Пожелаем себе, нашим коллегам и нашим читателям максимально его использовать! **✎**

ИНТЕРВЬЮ ПРОВЕЛА ТАТЬЯНА ИГНАТЕНКО



**ООО «Метизная Торговая Компания ФР»**

г. Москва, Можайское ш., д. 25

Тел.: +7 (495) 921-40-15, 134-47-77

E-mail: msk@mtk-fortuna.ru

www.mtk-fortuna.ru

Время работы офиса: 9:00—18:00

Время работы склада: 8:00—17:00