

Доклад
ОАО «Трубодеталь»
г. Челябинск

**«Динамика сотрудничества –
взгляд со стороны клиента»**

28 апреля 2008г

Уважаемые коллеги!

От лица коллектива компании «Серебряный мир 2000» я рад приветствовать вас на сегодняшнем мероприятии.

Я искренне рад, что наша компания принимает активнейшее участие в сегодняшнем обсуждении итогов сотрудничества и перспектив развития нашего партнера - группы компаний ОМК и его подразделения - ОАО «Трубодеталь».

ЗАО «Серебряный мир 2000» уже на протяжении 10 лет занимает одну из ведущих позиций среди компаний Уральского региона по комплексным поставкам элементов трубопроводов и трубопроводной арматуры для предприятий нефтегазодобывающего и перерабатывающего комплекса.

На сегодняшний день нам доверяют поставки крупнейшие нефтяные и газовые компании такие как ООО «Новатэк-Юрхаровнефтегаз», ОАО «Сибуртюменьгаз», ОАО «Томскгазстрой», ООО «Строительно-монтажный трест», ООО «Лукойл-Пермьнефтеоргсинтез», ООО «Лукойл-Западная Сибирь», ООО «СМУ-4», ЗАО «Вектор», ОАО «Славнефть-ЯНОС», ОАО НСП «Нова», а также более 500 предприятий машиностроения, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, черной и цветной металлургии, строительной индустрии.

Мы активно развиваемся сами и всегда стараемся содействовать развитию наших клиентов, выстраивая партнерские отношения, ориентированные на долговременное и взаимовыгодное сотрудничество.

Клиент – основа любого бизнеса, от его удовлетворенности зависит коммерческий успех любого предприятия.

Компания ЗАО «Серебряный мир 2000» - торговая компания, и если мы постоянно заботимся о комфорте наших клиентов, то с другой стороны мы являемся клиентом большинства трубопроводных и арматурных заводов РФ. И с каждым производителем нас связывает своя история взаимоотношений.

С заводом ОАО «Трубодеталь» нас также связывают многолетние отношения. И это понятно, завод – крупнейший в отрасли и регионе, продукция, которую выпускает завод, всегда была и будет востребована нашими клиентами.

Но хочется отметить, что эти отношения не всегда были такими, какими они сложились на сегодняшний день. До 2005 года во взаимодействии ОАО «Трубодеталь» с комплектующими организациями наблюдалась следующая тенденция: компании – посредники не воспринимались заводом, как серьезные партнеры, с которыми можно успешно сотрудничать в продвижении продукции завода. Многодневное ожидание ответа на отправленные заявки (суммы, которых порой были довольно внушительными), серьезные нарушения обещанных сроков поставки, негибкая ценовая политика, и явно проигрывающие среднерыночные условия оплаты. Вот чем характеризовались наши отношения раньше. Все это вытекало в совершенно понятный результат: объемы закупок у предприятий-посредников на ОАО «Трубодеталь» снижались год от года, а в регионе, как грибы, росли небольшие производственные предприятия, предлагающие аналогичную продукцию.

В 2005 году ОАО «Трубодеталь» входит в состав Объединенной металлургической компании (ОМК), начинается волна изменений, в том числе изменения коснулись и политики взаимоотношений с клиентами. Торговым компаниям были предложены новые стандарты взаимоотношений, в регионах выбираются опорные партнеры, на которых делается особая ставка по объемам продаж и в продвижении продукции. С 2006 года компания ЗАО «Серебряный мир 2000» представляет интересы Объединенной металлургической компании (ОМК), а с 2008г является официальным представителем ОМК и ОАО «Трубодеталь» в Уральском регионе.

Каковы результаты этих изменений? Об этом можно много говорить словами, но цифры сделают это гораздо нагляднее.

- Общий прирост объемов продаж продукции ОАО «Трубодеталь» нашей компании 2006/2007 год составил 320%.
- А доля продукции ОАО «Трубодеталь» в общем объеме за этот же период увеличилась в **3.2 раза!** И это не предел, на 2008 год мы ставим еще более амбициозные планы по приросту.

Кроме этого нами были успешно проведены поставки нестандартного оборудования в адрес наших клиентов ООО «Новатэк-Юрхаровнефтегаз» на сумму более 37 млн. рублей и ОАО «Сибуртюменьгаз» 5,5 млн. рублей. Выдержаны сроки поставки и качество

поставляемого оборудования. Сегодня мы видим, что ОАО «Трубодеталь» под неусыпным руководством ОМК ставит перед собой следующие задачи:

- освоения деталей нового поколения и расширения типоразмерного ряда;
- улучшение качества продукции, которая будет соответствовать международным стандартам ИСО серии 9000;
- произвести модернизацию оборудования, реконструкцию цехов, реализуются инвестиционные проекты по созданию мощностей для расширения ассортимента изготавливаемой продукции;
- испытательный центр ОАО «Трубодеталь» пополняется новым немецким оборудованием германской фирмы-производителя испытательных машин - Zwick GmbH & Co.RG. Приобретаются маятниковый копер, предназначенный для проведения испытаний на ударный изгиб, две машины, испытывающие материалы и сварные соединения на растяжение, и машина для испытаний изоляционных покрытий на растяжение, один горизонтальный и два вертикальных фрезерных станка, а также токарно-винторезный станок, которые позволяют изготавливать испытательные образцы с особой точностью;
- ОАО «Трубодеталь» начинает реализацию крупного инвестиционного проекта по созданию мощностей для производства штампосварных тройников, цель которого стало освоение выпуска новых видов продукции: тройников низкого давления (1,6 – 5, 6 МПа) и высокого давления (9,8 – 15 МПа) (тройники высокого давления в России не производятся);
- ОАО «Трубодеталь» по запросу Всероссийского научно-исследовательского института строительства трубопроводов (ВНИИСТ) приступает к производству опытных образцов разрезных тройников, которые используются как ремонтные конструкции при ликвидации незаконных врезок на трубопроводах;
- ОАО «Трубодеталь» первым из числа производителей соединительных деталей трубопроводов (СДТ) получает сертификаты соответствия «Транссерст» и «Газпромсерст»;
- Проводится реконструкция завода.

Комплектующие компании, напрямую общаясь с конечными потребителями продукции арматурных и трубопроводных предприятий, аккумулируют все требования клиента, запросы по качеству и ассортименту продукции. Вы должны понимать, что выполняя наши заявки, вы, прежде всего, реагируете на запрос конечного потребителя вашей продукции. Только в тесном взаимодействии с комплектующими компаниями, завод сможет одним из первых предложить клиенту новую продукцию и занять рыночные ниши, там где еще не развернулись менее оперативные конкуренты.

Мы уже неоднократно озвучивали наши предложения по расширению ассортимента продукции ОАО «Трубодеталь», т.к. запросы на нее поступают от наших клиентов с завидным постоянством, и продукция действительно является дефицитной на рынке:

- много нерешенных вопросов по ТУ, в том числе по тройникам низкого давления (1,6-5,6 МПа) и высокого давления (9,8-15 МПа),
- изготовление деталей с классом прочности K60,
- изготовление продукции из коррозионностойких сталей (20А,20С,13ХФА и т.д.)
- изготовление отводов по ГОСТ 30753-01 Ду 630, 720, 820.

Кроме этого существует ряд текущих моментов, требующих еще определенных усилий по их улучшению процесса взаимодействия. Это вопросы, которые ни в коей мере больше не смогут стать камнем преткновения, а только следующей ступенькой в развитии наших партнерских отношений. Это, прежде всего:

- оперативное информирование по вопросам планирования производства и сроков выполнения заказов,
- оперативное информирование по вопросам поступления трубной продукции,
- информированность о выпуске новой продукции,
- улучшение качества предоставляемых услуг по доставке и упаковке продукции,
- нормы загрузки машин должны соответствовать требованиям заказчика.

Пожелания, которые мы хотели бы выразить для дальнейшего сотрудничества это продолжение курса, который ведет ОМК по улучшению сотрудничества с комплектующими организациями, постоянное взаимодействие по улучшению работы по всей цепочке бизнес-процесса от рассмотрения заявки до разгрузки продукции на складе клиента. Совместные акции по продвижению (выставки, семинары, обеспечение клиентов всей необходимой технической документацией). Все это однозначно приведет нас и посредников и производителей к процветанию. А процветание в бизнесе возможно только, когда клиента ГОЛОСУЕТ за нас, так как клиент всегда голосует РУБЛЕМ!!!

Спасибо за внимание.