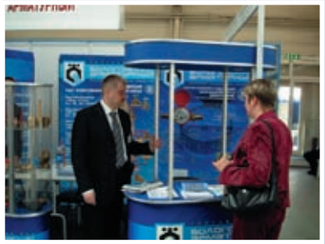
ТОРГОВЫЙ ДОМ
«БОЛОГОВСКИЙ АРМАТУРНЫЙ»

ОАО «Бологовский арматурный завод», продукцию которого представляет на рынке ЗАО «ТД «Бологовский арматурный», является одним из крупнейших предприятий отечественного арматуростроения. Основные производственные мощности завода были запущены в эксплуатацию в 1981–1982 гг. В 90-е гг. прошлого века коллективу пришлось пережить нелегкий период своей истории: предприятие было на грани банкротства. Но с приходом новых собственников завод стал одним из самых современных и динамично развивающихся предприятий отрасли. ОАО «Бологовский арматурный завод» – это признанная и популярная торговая марка, с которой знакомы все, кто имеет отношение к коммунальному хозяйству, водопроводным сетям. Сегодня здесь производится более 8 млн единиц продукции в год. Основу продуктовой корзины ОАО «БАЗ» составляют изделия из цветных металлов: вентили 15Б3р и 15Б1П, краны шаровые 11Б27П1 для воды и газа, латунные фитинги, сетчатые фильтры, а также универсальные квартирные счетчики воды СВК-15-1.5 «Бологовский». Вся продукция предприятия сертифицирована, рекомендована к применению ГИПРОНИИГАЗ и Научно-промышленной ассоциацией арматуростроения, а также входит в число «100 лучших товаров России». Эксклюзивным поставщиком продукции завода более семи лет является ЗАО «ТД «Бологовский арматурный». Создание новой структуры естественным образом замкнуло логическую цепочку «поставщик сырья – изготовитель – продавец».



Об успехах, проблемах и перспективах торгового дома рассказывают его генеральный директор Сергей Александрович Чумаков и директор по маркетингу Артем Борисович Новиков.

– Сергей Александрович, Артем Борисович, если говорить о результатах работы компании за семь лет ее существования, что можно отнести к главным, наиболее значимым достижениям?

С. А.: На мой взгляд, самое важное – создана широкая клиентская сеть, которая охватывает Центральный, Южный и Северо-Западный регионы, Поволжье, Урал и Сибирь. Мы установили деловые отношения со многими предприятиями – у нас больше 2 тыс. партнеров по всей России. В марте 2005 г. наш торговый дом выиграл конкурс поставщиков продукции, товаров и услуг для муниципальных нужд, организованный Межрегиональным коммерческим партнерством «Межмуниципальная жилищно-коммунальная палата». Мы победили в разделе «Поставка, монтаж и ремонт труб различного направления, трубопроводной арматуры и оборудования». Модернизация системы продаж, участие в тендерах, усиление контроля качества и внедрение новых технологий на производстве привело к росту товарооборота торгового дома за прошедший год на 28%.

А. Б.: Количество жилых домов, промышленных объектов, оснащенных нашей арматурой, сложно представить. Это и есть, прежде всего, показатель качества и признания у потребителей. Нашей продукцией пользуются строительные и эксплуатационные организации по всей России, а также такие предприятия, как: ЗАО «КамАЗ», «Северсталь», Новолипецкий металлургический комбинат, Павловский автобусный завод (ПАЗ), «Ликинский автобусный завод» (ЛиАЗ), московский НПЗ и др.

– Можно ли говорить, что в последнее время конкуренция в сегменте рынка, в котором работает ТД «Бологовский арматурный», обостряется?

С. А.: – Да, это действительно так. Оживает реальный сектор российской экономики, все более успешно работают многие отечественные производители и, как следствие, конкурентов у нас становится больше. На протяжении трех лет ОАО БАЗ активно модернизирует производство, проводя широкомасштабную реконструкцию, направленную на увеличение производственных мощностей. Расширение коснулось как традиционной продукции БАЗа – вентилей, шаровых кранов – товаров, которые по праву занимают лидирующие позиции на рынке благодаря отличному качеству, так и новинок. Это шаровые краны с соединением «американка», угловые шаровые краны для газа, трехходовые шаровые краны, обратные клапаны, У-образные фильтры всех типоразмеров. В основу создаваемого производства заложены современные технологии и оборудование, позволяющие не только значительно расширить номенклатуру выпускаемой сантехнической арматуры, но и обеспечить высокое качество изделий, соответствующее мировым стандартам. Поставку оборудования осуществляет итальянский консорциум IMTT, в который входят ведущие фирмы в области производства прессового, механообрабатывающего, литейного, сборочного оборудования для изготовления арматуры, такие как Mecolpress, PICCHI, Carant, CAMAS и т. д.

А. Б: Вообще, высокое качество – основное конкурентное преимущество наших изделий. На заводе работает жесточайший контроль, каждый кран, вентиль и фильтр проходят испытания по нескольким параметрам. Вся продукция сертифицирована, и мы отвечаем за свою работу. Другое дело, что нам, к сожалению, приходится конкурировать не только с легальными производителями.

– Вы имеете в виду контрафактную продукцию?

С. А.: Да, сейчас, по некоторым подсчетам, ее доля доходит до 50% объема рынка. Как правило, история ее появления такова: псевдопроизводитель покупает небольшой неработающий арматурный завод в России, берет его чертежи и размещает производство в Китае. Потом эта продукция – но под российской маркой! – возвращается к нам. Продаются подделки очень дешево. Но качество этой продукции никто не контролирует. А чем чреваты неисправность газового крана или потекший вентиль с горячей водой – лишний раз объяснять не нужно. Кроме того, у китайской продукции есть еще одна особенность: в их латуни очень высокое содержание свинца. Вот и льется из таких кранов вода со свинцом.

А. Б.: От «пиратов» страдает не только потребитель, но и доброе имя российских производителей. Мы и сами столкнулись с проблемой подделок. Например, не так давно в Липецке, Воронеже, Чебоксарах и ряде городов юга России появилась продукция под маркой «Бологовский арматурный», но по подозрительно низкой цене и непонятного качества. Узнав об этом от партнеров, мы решили выяснить, в чем же тут дело. Оказалось, что эта продукция сделана по старым заводским чертежам, лабораторный анализ показал высокое содержание свинца в металле – все признаки китайской подделки.

– Но как-то бороться с этим злом вы пытаетесь?

С. А.: Конечно, мы обеспокоены такой ситуацией – страдает доброе имя завода. Наша продукция сертифицирована, она вошла во все ГОСТы и справочники по проектированию, строители к ней привыкли – поэтому соблазн подделать ее велик. Мы входим в Научно-промышленную ассоциацию арматуростроителей и через эту организацию лоббируем интересы российских производителей и потребителей, пытаясь ограничить поток контрафактной продукции. Развивая прямые продажи, т. е. минуя оптовое звено, наша продукция становиться ближе к конечному потребителю, это еще один путь в борьбе с контрафактом.

– Каковы перспективные направления дальнейшего развития компании?

С. А: Еще три года назад завод выпускал фактически три линейки продукции – шаровой кран, вентиль и фильтр. В настоящее время предприятие не только модернизировало свои производственные мощности, но и освоило совершенно новые направления для себя. Стабильно представлен на рынке квартирный водосчетчик «Бологовский», выпущена линейка чугунных затворов (это совместный проект с одним из наших хороших партнеров в России), заново, после более чем трехлетнего перерыва, начат выпуск латунных фитингов в широком ассортименте. Торговый дом, понимая рыночную ситуацию на интересующих нас рынках, помимо развития собственного производства комплектует своих клиентов продукцией других производителей, в настоящее время номенклатура ТД составляет более тысячи позиций. Совокупность своего производства, новых идей и своевременного их внедрения, а также комплексного подхода к комплектации для заказчиков позволяет нашей компании уверенно смотреть в будущее.

– Какие формы и методы продвижения продукции на рынок предполагается использовать?

А. Б.: Основным конкурентным преимуществом нашей продукции является, как уже говорилось, гарантия ее высокого качества. Поэтому в вопросе продвижения и завоевания новых рынков сбыта нам не нужно выдумывать какие-то изощренные рекламные ходы. Рекомендации наших партнеров, признание качества нашей продукции официальными государственными структурами работают лучше, чем самые шумные PR-акции. Участие в специализированных выставках, организация семинаров для проектных организаций, управляющих компаний в ЖКХ позволяют качественно доводить информацию до наших потребителей, обучать их грамотной работе с нашими продуктами. Также в планах компании продвигать продукцию в регионы, опираясь на работу собственных торговых представителей в ключевых городах. Мы постоянно анализируем возможность открытия торговых филиалов, где это будет экономически выгодно.

С. А.: Современное состояние рынка санитарно-технической арматуры и сопутствующих товаров диктует новые подходы в борьбе за потребителя. Заинтересованным лицам удобно приобретать все необходимое для ремонта, строительства тепло-, водо-, газосистем в одном месте. И в условиях конкуренции выигрывают те, кто может предложить комплексный подход к удовлетворению спроса клиента – подбор полного спектра необходимых товаров, консультации по применению, монтаж, дальнейшее обслуживание, ремонт. ЗАО «Торговый дом «Бологовский арматурный» выбрал такой подход приоритетным направлением в своем развитии. Уже сейчас мы предлагаем на рынке продукцию как производства ОАО «Бологовский арматурный завод», так и других отечественных и импортных производителей.

В дальнейшем, при расширении производства, ЗАО «Торговый дом «Бологовский арматурный» предложит еще более широкий выбор качественной продукции своим потребителям. Мы работаем в направлении перехода к полной комплектации заказчиков всем спектром трубопроводной арматуры, КИП, отопительным оборудованием. Также в планах компании организация предоставления услуг по монтажу.

ЗАО «ТД «Бологовский арматурный»
117519, г. Москва, ул. Кульнева, д. 4
Тел./факс: (495) 223-08-68, 223-08-98
www.bolarm.ru
info@bolarm.ru

Реклама