

9 марта 2011г., Москва — Металлотрейдинговая компания "Брок-Инвест-Сервис" подвела итоги 2010 года. Эффективное управление текущими затратами и инвестиции в развитие при положительной конъюнктуре мировых рынков позволили трейдеру увеличить продажи металла на треть и получить чистую прибыль 89 млн руб.

Выручка компании "Брок-Инвест-Сервис" в 2010 году составила 8,8 млрд. рублей. С января по декабрь было реализовано 333 тыс. тонн металла. Это на 32,9% больше уровня продаж 2009 года и на 3,6% больше плановых объемов. Традиционное оживление спроса произошло в летние месяцы, пиковым по объему продаж для компании стал сентябрь — 36,2 тыс тонн. Основные доли продаж пришлось на арматуру и плоский прокат.

Доля региональных продаж достигла 36% от общего объема. Именно это направление обеспечило в прошлом году перевыполнение плановых показателей. В августе 2010 года был открыт первый офис продаж в Санкт-Петербурге. За пять месяцев работы в Северо-Западном регионе компанией "Брок-Инвест-Сервис" было продано 7 тыс тонн металла. Отгрузка петербургского офиса в декабре достигла 1 600 тонн.

Средняя цена за тонну металла была зафиксирована на уровне 25,4 тыс. рублей, что на 15% больше средней цены в 2009 году. Цена на металл колебалась типичным для металлургического рынка образом — соответственно сезону — и зависела от конъюнктуры мировых рынков. Среднемесячный коэффициент запаса на складе составил 1,2. Металлотрейдер ежемесячно обеспечивал положительную наценку вне зависимости от ценового фактора.

В течение 2010 года "Брок-Инвест-Сервис" активно инвестировал в развитие направления "Металлообработка" для создания дополнительного звена в цепочке добавленной стоимости и укрепления конкурентной платформы компании. В июне был открыт производственный цех, оснащенный высокотехнологичным оборудованием по продольной и поперечной резке рулонов. Доходы от продажи услуг металлообработки составили 8,5% в общем объеме доходов, выручка от услуг металлообработки выросла по сравнению с 2009 годом на 49% и составила 80 млн руб.

Число клиентов металлотрейдера в 2010 году сохранилось на уровне предыдущего года — около 8 000. Структура объема продаж также сохранилась на уровне 2009 года: около 20% клиентов — промышленный сектор, 30% — строительный комплекс, около половины заказов приходится на посредников, трейдеров.

Автотранспортное направление "Брок-Инвест-Сервис" вышло на прибыльный уровень еще в конце 2009 года и показало стабильный рост в 2010 году. В течение прошлого года больше половины заказов металлотрейдера обрабатывал собственный автопарк компании, количество доставок составило 13 600.

В 2010 году "Брок-Инвест-Сервис" продолжил оптимизацию текущих затрат. Стоимость складской переработки тонны металла в 2010 году снизилась на 8% и составила 388 руб. Время на отгрузку одной позиции на складе составило 12,5 мин. В предыдущие годы

компания обслуживала не более 130 автомобилей в сутки, сейчас через складской комплекс в п. Октябрьский ежедневно проходит до 200 машин.

"Несмотря на то, что рынок еще не окончательно восстановился после кризиса выбранная стратегия диверсификации бизнеса, инвестиции в производство и региональное развитие, внедрение новых услуг помогли "Брок-Инвест-Сервис" добиться высоких показателей по всем направлениям работы компании. В планах на 2011 год — выход на докризисные объемы продаж в 380 тыс тонн, дальнейшее развитие регионального направления и укрепление взаимоотношений с клиентами, в том числе развитие интеграции в производственные процессы наших партнеров. Мы также продолжим работать над оптимизацией основных бизнес-процессов и развитием логистических преимуществ", — говорит Наталья Правдина, руководитель отдела маркетинга компании "Брок-Инвест-Сервис". -- INFOLine, ИА (по материалам компании)