

К. Грибов, заместитель генерального директора по филиалам компании **Металлоптторг** (Нижний Новгород) проанализировал текущую ситуацию на рынке металлопроката России.

**— Кирилл Владимирович, расскажите о ситуации на рынке металлопроката. Продолжается ли рост цен на прокат черных металлов? Когда стабилизируется, по-вашему мнению, рынок?**

Да, цены по-прежнему растут. И это обусловлено двумя факторами, на мой взгляд. Первое – это увеличение и ожидание дальнейшего увеличения себестоимости производства. Во-вторых – это хорошая загрузка на экспортных направлениях, которые особо привлекательны для отечественных комбинатов. В среднем сортовой прокат вырос почти на 10%, холоднокатаный лист - на 8-10%, горячекатаный прокат - на 12%, профильная труба - от 6 до 10%, бесшовная - около 10%. Скорее всего в апреле произойдет снижение цен, как минимум по сорту. Заводы планируют нарастить объемы производства, а поскольку все закупились до этого основательно, я думаю, трейдеры не будут делать закупки в большом объеме, и цены пойдут на спад. Также я считаю, что рынок не может стабилизироваться, он по определению динамичен, а наша задача, исходя из накопленного опыта и оперативной информации, предвидеть его изменения и предпринимать соответствующие действия.

**— Произойдет ли обвал цен, как это не раз происходило в предыдущие годы?**

Думаю, нет. Резкому снижению цен на рынке металлопроката должен, как минимум, предшествовать обвал строительного рынка, где на данный момент ситуация достаточно стабильная и прогнозируется в благоприятную сторону. Я делаю такие выводы по состоянию рынка в Нижнем Новгороде и Москве, где находятся наиболее крупные наши филиалы.

**— Ощущаете ли Вы конец кризисной ситуации на рынке металлопроката? Много ли появляется новых клиентов?**

Сложность состоит в трудном прогнозировании рынка. Ситуация по-прежнему, на мой взгляд, сложная. Конечно, эйфории сейчас пока не возникает, и говорить о стабильности в данном секторе экономики пока еще рано. Основная задача сейчас, по моему мнению, — обеспечить стабильность взаимоотношений с существующими клиентами, однако не стоит забывать о привлечении новых. Например, по итогам февраля в нашем филиале в Чебоксарах в сравнении с показателями прошлого года продажи по реализации повысились примерно на 30%.

**— Как удержать клиента в таких рыночных условиях?**

С клиентом нужно быть максимально честным и открытым, т.к. бизнес должен быть взаимовыгодным. Важно быть заинтересованным в успехе нашего клиента, ведь так или иначе от его успеха зависит и наше благосостояние. Мы ищем индивидуальный подход к каждому клиенту. Обеспечиваем качественный сервис и стремимся идти в ногу со

временем, не боимся новых идей. -- INFOline, ИА (по материалам Российского Союза поставщиков металлопродукции)