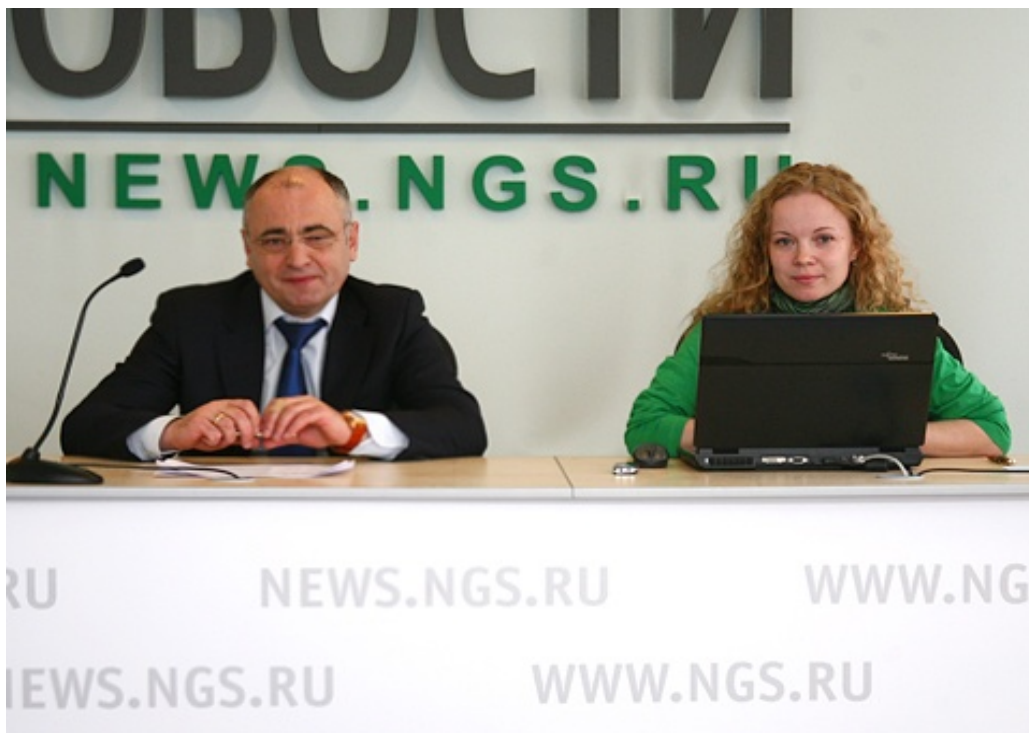


Онлайн-конференция директора Завода «Металл-Сервис» Реваза Заркуа на тему «Готовимся к дачному сезону» 04.05.2011г.



Участник конференции директор Завода «Металл-Сервис» Реваз Заркуа

Пресс-конференция с директором завода «Металл-сервис» Ревазом Заркуа состоялась на сайте www.ngs.ru. В конференции участвовало более 200 человек, тема ее звучала так: «Готовимся к дачному сезону», однако, не все вопросы были связаны с областью садоводства, люди интересовались и самим предприятием, особенностями его работы. Предлагаем почитать самые важные и интересные ответы директора завода.

Людмила: Нужно 10-15 столбиков под забор из штакетника, есть возможность у Вас их приобрести?

Реваз Заркуа: Да, можно. В данный момент завод сильно перегружен, и поэтому нужно будет предварительно заказывать и ждать.

Константин: Здравствуйте, Реваз. На даче скопилось очень много старого металлолома - трубы, листы железа, бочки. Хотелось бы навести порядок, сдать его на переплавку и закупить новые трубу, уголок, бочки и оцинкованный лист для грядок (участок у меня на склоне холма). Подскажите, как это сделать?

Реваз Заркуа: Есть предприятия, которые на этом специализируются. Наше предприятие отношения к сбору металлолома не имеет.

Андрей Курто: Есть ли у вас вакансии для студента 3 курса НГТУ факультета ФМА, для работы в летний период, и по совместительству в учебное время?

Реваз Заркуа: Студенов мы привлекаем на работу круглый год. Особенно сейчас востребованы для нас студенты с техническим образованием. Это связано с тем, что они более мобильно и грамотно способны решать текущие вопросы на производстве. Мы даже заключили бы с несколькими студентами договоры, чтобы они во время учебы работали у нас. Так что будем рады видеть их в наших рядах. Хотелось бы также привлечь студентов факультетов журналистики для работы в нашей новой газете «Кормилица». Тел. 341-17-97.

Андрей Владимирович: Есть предложения по организации интернет-магазина и маркетинговые решения для продвижения вашей продукции. Есть у вас с компании люди, с которыми можно компетентно обсудить данный вопрос?

Реваз Заркуа: Да, можно. Его зовут Александр Камарик. Тел. 341-17-97. С ним нужно разговаривать на эту тему.

Евгений: Скажите, почему у ваших менеджеров такая низкая заработная плата? Вроде серьезная фирма, а девчонки получают по 10 т.р. за 6 рабочих дней. Может из-за этого они такие ворчливые и недовольные?

Реваз Заркуа: У вас неправильные сведения. У нас дружелюбная компания. Улыбчивых, красивых людей на предприятии хватает. Для нас важно отношение к клиентам. На каждом совещании уделяется особое внимание качеству обслуживания.

Стефанова Екатерина Александровна: Реваз Котеевич, здравствуйте! Очень рада Вашему появлению на сайте НГС. Скажите, пожалуйста, а сколько стоит Ваша чудесная теплица, мы бабуле своей хотим установить, но вот все руки не доходят, да дороговато, как то было. И еще, на какую скидку могу рассчитывать я от Вас? С уважением, Стефанова Екатерина.

Реваз Заркуа: Завод сильно снизил цены на всю металлопродукцию, в том числе и на теплицу. Это связано с тем, что поставщики нашего металла снизили нам цену фактически на 17–20 %, в связи с этим у нас новые цены, с которыми можно ознакомиться на сайте с завтрашнего дня. Телефон: 341-17-97.

Перковская Любовь Ивановна: Купила в мае 2010г. теплицу с доставкой и установкой (Станционная, 38). Летом обнаружила, что в местах соединений появилась ржавчина, как от стружки так и по каркасу, весной стало еще более "печальней". Выглядит некрасиво. Как убрать этот дефект? И чем же тогда ваша продукция отличается от китайской?

Реваз Заркуа: Хочу сказать, что у нас много изделий, а такие вопросы возникают только по теплицам. Само производство профильной трубы на заводах по технологиям сильно отличается от производства листового металла, применяется очень много смесей разного рода и разных жидкостей для того, чтобы облегчить прокат металла по станам, после чего сама труба на складах ржавеет и поступает на завод в не очень хорошем виде. Вторая причина — при эксплуатации теплицы в самой теплице влажность воздуха составляет от 60 до 90%, плюс количество воздуха, которое способствует покрытию металла ржавчиной, плюс все химические средства, которыми мы обильно пользуемся, выращивая разные культуры в теплице. Все это неблагоприятно влияет на покрытие металла. Но это абсолютно не влияет на гарантию, которую мы даем на теплицу, — 5 лет. В любом случае теплица простоит 10 лет. Испытания теплица проходила не только в научных лабораториях, но и непосредственно на садовых участках. В этом году выпало в полтора раза больше нормы снега, наши теплицы выдержали это испытание.

Сергей: Здравствуйте, Реваз Котеевич. Прошу Вас сообщить количество теплиц, которые не выдержав суровых условий Сибирской зимы 2010-2011 гг., сложились под тяжестью снеговой и ветровой нагрузки. Благодарю за ответ.

Реваз Заркуа: Я могу сказать, что было произведено и продано очень много теплиц в прошлом году. Одна теплица сложилась от снеговой нагрузки, это правда, но мы ее заменили. Причина поломки — это аномальная снеговая нагрузка и плохое качество металла. Мы можем сказать, что четко и вовремя выполняем свои гарантийные обязательства, несмотря на природные аномалии. Ветровые нагрузки тоже были. Три теплицы унес ветер, так как они были неправильно закреплены. Совет всем — теплицу нужно хорошо закреплять. Фундамент должен быть бетонным или деревянным. Привязка к земле должна быть основательной. Во всех этих трех случаях повредился только поликарбонат, а каркас остался целым. Во всех этих случаях мы полностью восстановили теплицы.

Светлана: Здравствуйте! Перечень производимых Вами товаров впечатляет, некоторые из них мы уже опробовали. Неплохо. А вот приходиться к Вам на работу я бы никому не советовала бы: гарантий вообще никаких и зарплату задерживаете!

Реваз Заркуа: Спасибо за положительную оценку нашей работы, но относительно персонала у вас неверные данные. Все социальные гарантии предоставляются в полном объеме. Задержек заработной платы нет. После 2009 года наше предприятие стремительно растет, с каждым годом практически на 100 %.

Роман Ханты: Поставляете ли Вашу продукцию на территорию ХМАО?

Реваз Заркуа: У нас есть региональные дилеры на Дальнем Востоке. В Ханты-Мансийске — нет. В Новосибирске и области нашей продукцией торгуем только мы сами. Это делается для того, чтобы исключить случаи подделки нашей продукции.

Екатерина Збруева: Здравствуйте. А есть ли у Вас на предприятии здрав.пункт с врачом, столовая, комната отдыха или спортзал? Спасибо

Реваз Заркуа: Нет, этого сейчас нет. Вокруг нас это всё есть.

Роман Ханты: Сколько у Вас работает сотрудников, и как обстоят дела с социальной защитой Ваших сотрудников (медицина, реабилитация)? Спасибо.

Реваз Заркуа: Работников порядка 100. Социальная защита в полном объеме. Большинство работников рабочего состава со стажем.

Федор Качалкин: Можно ли у вас заказать изготовление круглых или квадратных дисков, типа блины для штанги, разного веса?

Реваз Заркуа: Можно. Нужно обратиться к менеджерам. Все зависит от того, насколько предприятие имеет возможность изготавливать нестандартные изделия.

Юрий: Сотрудничает ли Ваше предприятие с Грузией? Если да, то в чём конкретно это сотрудничество заключается?

Реваз Заркуа: Нет, не сотрудничает, но «Боржоми» я бы попил.

Александр Смирнов: Планирует ли Ваш завод производить основы лестничных пролетов для индивидуального домостроения? Имеется ввиду эконом.вариант, без деревянных ступеней, не говоря уже о высокохудожественной ковке. Данный сегмент, готовых лестниц, очень развит на Западе, тогда как у нас большинство лестниц делается на заказ по месту.

Реваз Заркуа: Да, мы много планируем ассортимента. Сегодня ассортимент широкий, но могу сказать честно — не хватает в первую очередь производственных площадей и оборудования. С оборудованием вопрос попроще — мы будем дальше продолжать модернизацию нашего производства, но с помещением, производственными площадями — потруднее. Для того, чтобы выпускать в полном объеме тот ассортимент ТНП, которые у нас есть в арсенале, нам необходимо порядка 15–20 тысяч квадратных метров производственной площади. Самостоятельно, без поддержки администрации области, этот вопрос для нас очень тяжело решаем. В городе очень много производственных помещений, старых советских предприятий. Сами государственные заводы не в состоянии производить продукцию. Помещения не просто простаивают, а приходят в негодность. Если удастся решить данную проблему для нашего предприятия, мы будем в состоянии выпускать очень много разного рода качественной продукции.

Шпак Михаил: Реваз Котеевич, интересуется два вопроса. Были теплицы из пленки, теперь поликарбонат, а какой материал будет следующим? Будет ли ваша компания принимать заказы и оплату через интернет?

Реваз Заркуа: Я бы сказал, что поликарбонат будет долго. Пока я ему замены не вижу. Этот материал наиболее подходящий для сибирских условий. Наше предприятие ближайшей весной

планирует запустить новый вид теплиц — с автоматическим открыванием/закрыванием форточек (автоматической системой проветривания).

Оплаты через интернет пока нет, но в будущем планируем запустить.

sshulga: Добрый день. Подскажите, участвует ли Ваша организация при размещении госзаказа (Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ). Если участвует, то с кем можно связаться по приобретению Вашей продукции.

Реваз Заркуа: Да, мы участвуем, неоднократно выигрывали тендеры. Не было такого, чтобы проиграли хоть один тендер. Телефон менеджеров, с которыми можно связаться по поводу приобретения продукции: 341-17-97.

Александр: Теплицы это хорошо, но в вашем ассортименте много и другого, хотели заказать ограду для придомовой территории 145м, эскиз отправили более 3 недель назад, до сих пор не можем получить договор и калькуляцию. У менеджеров нет времени, все на теплицах. Вопрос. Зачем этот пиар если Ваше предприятие не в состоянии удовлетворить уже имеющийся спрос на продукцию, зачем морочить людям голову?

Реваз Заркуа: Да, к сожалению, мы не всегда можем своевременно отвечать, это связано с большим спросом на продукцию и с ограниченными возможностями из-за нехватки производственных мощностей, о чем я говорил ранее. Приносим свои извинения. Я лично прослежу, чтобы вам ответили. Всё, что от нас зависит, мы сделаем.

Игорь: Планируем приобрести дачный участок 6 соток в районе Плотниково, нужен металлический, желательно глухой забор. Есть ли возможность заказать его с доставкой и установкой и в какую сумму обойдется? Может, дадите контактный телефон менеджера по продажам?

Реваз Заркуа: Есть возможность. Ограждениями мы начнем активно заниматься с июня. Телефон 341-17-97. Вас предварительно смогут проконсультировать по стоимости.

Алексей: Здравствуйте Реваз Котеевич! В доме проводился капремонт с заменой стояков отопления. Использовали сварные (со швом) трубы, выпущенные на заводе Кузьмина. Прошло всего 3 года, все швы уже успели поржаветь. Предыдущие трубы простояли больше 50 лет. На какой срок рассчитана сегодняшняя (сварная) продукция НЗМК? Сколько времени может отработать труба с ржавеющим швом, можно ли ее как-то защитить?

Реваз Заркуа: За завод им. Кузьмина я не несу ответственности. Мы немножко другое предприятие. Мы завод, который производит металлоизделия. Завод им. Кузьмина производит металлопрокат.

Константин: Здравствуйте. Скажите, принимаете ли вы на работу, и какие требования у вас к кандидатам? У меня квалификация инженер. Проработал в Казахстане более 1,5 года инженером по металлу, есть ли шанс устроиться к вам на работу? Спасибо.

Реваз Заркуа: Очень приветствуем грамотных технических специалистов, у которых, самое главное, есть желание работать. Приходите — побеседуем. Тел. 341-17-97. Наше предприятие растет, хорошие специалисты нужны.

Евгений: Как правильно устанавливать лист поликарбоната на торец теплицы: желобки вертикально или горизонтально? Судя по рекомендациям производителя поликарбоната - вертикально, но тогда одного листа не хватит на два торца.

Реваз Заркуа: Уточните, пожалуйста, у наших специалистов по телефону: 341-17-97.

Вадим: Видел в вашей рекламной газете информацию, что планируется выпуск неокрашенных теплиц с цельными неразборными дугами. Вопрос: когда ожидать в продаже?

Реваз Заркуа: Они уже есть в продаже и пользуются большим спросом. Звоните, уточняйте наличие, покупайте.

Ирина: Видела выпуск газеты "Кормилицы", которую выпускает ваш завод. Где можно найти следующий выпуск.

Реваз Заркуа: Намерения по поводу газеты у нас серьезные. Мы даже сами, честно говоря, не ожидали, насколько первый номер понравится людям. Есть много обращений, чтобы мы продолжили выпускать газету именно в таком формате. Издание будет выходить раз в месяц. Будут привлекаться ведущие сотрудники в нашем регионе по сельскому хозяйству и растениеводству. Газета распространяется бесплатно, по почтовым ящикам, а также по администрациям районов города и крупным бизнес-центрам. Если вы не нашли выпуск, обращайтесь по телефону 341-17-97.

Илья: Хватает ли у вас квалифицированных рабочих? Если нет, как вы решаете эту проблему?

Реваз Заркуа: Квалифицированных рабочих действительно не хватает, тем более что есть много современного, высокотехнологичного оборудования, которое требует определенного знания и умения при работе с ним. В этом случае мы в основном набираем молодежь, сами ее обучаем. Самое главное — чтобы было желание работать, а мы со своей стороны, все сделаем для того, чтобы человек на рабочем месте чувствовал себя комфортно. Многие еще предстоит сделать для того, чтобы простой рабочий труд был удобен, приятен. Уверяю вас, мы стремимся к этому. Уже престижно у нас работать, и в дальнейшем мы будем прилагать усилия для того, чтобы обеспечить достойные условия труда при достойном вознаграждении.

Алла: Почему ваши теплицы дороже?

Реваз Заркуа: Уже не дороже, а наоборот дешевле. Причина — снижение цены на металл. Раньше цена металла была выше. Мы практически единственное мероприятие, которое по техническим условиям выдерживает стандарты, предъявляемые к изделию. Если там написано 1,5 мм толщина металла, значит, она у нас 1,5 мм. А у других — проверьте сами.

Дмитрий: Добрый день! Из года в год одна и та же проблема - ваш офис не в состоянии "переварить" тот объем сезонных заказов, который на него падает. Долго делается калькуляция, выставляются счета, отсутствует готовая продукция.

Вопрос: что мешает оптимизировать работу офиса, ввести определенные стандарты обслуживания, подготовить складскую программу, которая разгрузит производство, организовать грамотную работу дилерской сети? Почему не работаете на опережение, а решаете вопросы лишь по мере их возникновения? Спрашиваю, как потребитель вашей продукции, работающий в компании, столкнувшейся с аналогичными проблемами и решившими их за 2 сезона...

Реваз Заркуа: Вопрос справедлив. Да, у нас есть такая проблема. Просто у нас очень растут объемы выпускаемой продукции, растет спрос на эту продукцию. На каждый вид продукции в 100 и более раз увеличилась потребляемость. После кризиса предприятие выросло. Мы сделали гигантский шаг по объему выпуска продукции. Хотел бы, чтобы жители Новосибирской области отнеслись к нам с пониманием. Мы все делаем, работаем на износ. Модернизацию производства мы проводим и в дальнейшем будем продолжать. К концу года, я думаю, предприятие сможет все-таки решить эти проблемы.

Станислав: Расскажите историю вашего предприятия.

Реваз Заркуа: Предприятие до 2008 года практически никто не знал. Помог нам в этом так называемый экономический кризис. В связи с кризисом потребляемость нашей продукции выросла. До этого были разные направления, где предприятие пробовало себя. Выпускали всякого рода продукции в экспериментальном варианте. В дальнейшем производство останавливалось в связи с небольшим спросом. После 2009 года по разным экономическим причинам стало меньше завозимой продукции иностранного производства. У нас появился шанс занять те освободившиеся ниши, чем мы успешно воспользовались. Предложили населению более дешевую, качественную

продукцию и, самое главное, — дальнейшее гарантийное обязательство, что немаловажно, так как каждый из нас сегодня сталкивается в ежедневном быту с некачественной продукцией, со сложностью вернуть эту продукцию и т.д. Я бы сказал, что потребителям очень нравится, что мы несем ответственность за свои действия, что мы решим любую проблему, что мы предоставляем гарантию. Не было случая, чтобы мы не пошли навстречу потребителю. Все вышесказанное дает нам самое главное — доверие покупателя. Спасибо потребителям нашей продукции за поддержку наших изделий. Сегодняшний успех нашего предприятия — это тоже их огромный вклад. Мы в дальнейшем будем радовать наших жителей своей продукцией.

Евгений: Реваз, если производство не справляется с заказами, то, видимо, необходимо расширять производственные мощности, набирать персонал. Насколько Ваше предприятие ещё готово вырасти? И если предполагается рост, то как возросшие расходы, связанные с ростом предприятия, в итоге отразятся на ценах Вашей продукции?

Реваз Заркуа: Наше предприятие готово расти «до бесконечности». Практически все потребляемое нами сегодня в ежедневном быту — иностранного производства, даже ластики и карандаши не имеют надписи «Сделано в России». Для производителя в любой сфере есть огромная возможность расширять свое производство, выпуская качественную продукцию. Можно прогуляться по торговым центрам, встать возле кассы и определить сумму доходов иностранных производителей продукции. Все это, конечно, можно производить у нас.

Наше предприятие обязательно будет расти. Сегодняшнюю нашу острую проблему — нехватку производственных площадей — будем активно решать в этом году. Дальше будем продолжать закупать импортное технологичное оборудование. Решение всех этих вопросов, наоборот, позволит снизить стоимость продукции.

Виктория: Какие новые продукты вы собираетесь выпускать в ближайшее время?

Реваз Заркуа: В данный момент мы очень плотно работаем над выпуском лопат. Это не совсем обычные лопаты. Но немножко не удовлетворяют технические параметры изделия. Все лето будем проводить испытания изделия. В конце августа мы порадуем наших потребителей новой продукцией.

Андрей: Есть ли у вашего бизнеса еще какая-нибудь цель, кроме получения прибыли?

Реваз Заркуа: Я бывший офицер Советской Армии. Вся военная система была построена так, что командир — это папа, мама, бабушка, дедушка для солдата. Придя на производство, я ставил себе задачу, чтобы на нашем предприятии трудились люди, получали от этого удовольствие, чтобы я мог помочь решить их разного рода жизненные проблемы, чтобы они получали достойную заработную плату, и коллектив, которым я руковожу, был целой большой командой. Я могу сказать, что сегодня это получилось.

Дачница: Не совсем обычные лопаты - это те самые, которые похожи на две грабли, сложенные вместе? Интересная конструкция, в газете вашей реклама их есть, а на сайте ничего нет.

Реваз Заркуа: Усовершенствуем и будет. На сайте появится новая усовершенствованная модель лопаты.