

Самарский Стройфарфор совершенствует логистику

Открытие Крымского моста позволило экономить на поставках продукции предприятия

ЛЮБОВЬ ФЕДОРОВА

С начала августа 2020 года завод «Самарский Стройфарфор» удешевил стоимость доставки своей продукции в среднем на 15% и сократил срок поставки на 6 дней за счет отправки товара железнодорожным транспортом на юг России по Крымскому мосту. Специалисты Самарского Стройфарфора отмечают, что это позволило сделать продукцию завода еще более конкурентоспособной.

Как рассказали на предприятии, канал сбыта продукции Самарского Стройфарфора в Крым был налажен давно, но считался самым дорогостоящим по стоимости доставки наряду с Дальним Востоком. Поэтому активную работу по южному направлению завод начал с 2015 года после присоединения Крыма к России. По оценкам экспертов, после запуска движения поездов по мосту через Керченский пролив Крым стал одним из самых перспективных регионов с быстро-

ОТКРЫТИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО СООБЩЕНИЯ по мосту через Керченский пролив позволило осуществлять доставку продукции Самарского Стройфарфора в Крым за 10 дней



3

ТЫС. КВ. М

керамогранита загружается в один крытый железнодорожный вагон



растущим рынком. Несмотря на то, что планы Самарского Стройфарфора по использованию нового вида доставки в Крым немного скорректировала начавшаяся весной пандемия, к концу лета это направление было освоено заводом. «Если раньше требовалось 16 суток, чтобы продукция дошла до Крыма с помощью паром-

ной переправы, то теперь при транспортировке поездом по мосту на это уходит полторы недели», - пояснила начальник отдела транспортной логистики ООО «Самарский Стройфарфор» Марина Косырева. При этом ежегодный прирост за последние пять лет по продаже керамогранита на юге составляет около 20-30%, в том числе

в этом регионе растет доля общих продаж компании.

По информации Самарского Стройфарфора, в настоящее время в Крыму продукция завода представлена примерно в 200 торговых точках. В частности, предприятие направляет туда около 40-50 вагонов керамогранита в год и около 2 тысяч единиц сантехники в месяц,

которую везут автомобильным транспортом. Также в планах предприятия - до конца 2020 года расширить свое присутствие в регионе путем открытия представительства завода в Крыму. Специалисты Самарского Стройфарфора считают, рынок сантехники и плитки там еще только формируется, что позволит компании занять определенную нишу. К тому же эксперты отмечают возросший интерес жителей столичных регионов к приобретению недвижимости в Крыму, что также будет способствовать росту строительного рынка. «Хочется, чтобы юг России не уступал заграничным курортам ни по сервису, ни по инфраструктуре. Понимая, что именно сейчас это может стать для нас точкой роста, мы развиваем нашу линейку материалов, работаем с крупными девелоперами, участвуем в самых интересных проектах и готовы обеспечить черноморские стройки своей продукцией», - комментируют на Самарском Стройфарфоре. ■