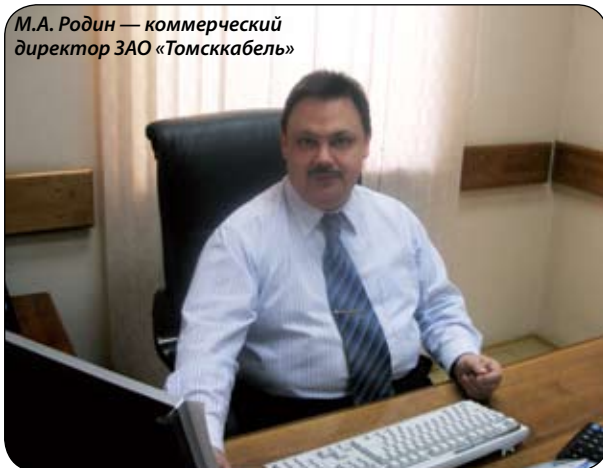


Максим Родин: «Сегодня каждая компания должна сохранить свой потенциал»

М.А. Родин — коммерческий директор ЗАО «Томсккабель»



КАБЕЛЬ-news: Каждому предприятию есть чем гордиться. Наверняка за последнее время на «Томском кабельном заводе» тоже произошли изменения, которые вызывают чувство гордости?

М.А. Родин: По итогам 2008 года можно отметить следующие положительные моменты: увеличен физический выпуск продукции по сравнению с фактом 2007 года. По данным Ассоциации «Электрокабель», ЗАО «Томсккабель» занимает 15-е место в рейтинге 163 предприятий — производителей по объему производства кабельных изделий по весу меди. Полностью исполнен бюджет по доходной и расходной части компании, профинансированы все мероприятия 2008 года по техническому перевооружению завода в рамках программы развития предприятия, утвержденной собственником до 2010 года.

КАБЕЛЬ-news: Не секрет, что практически каждая уважающая себя компания, занимающаяся реальным производством, пытается совершенствовать свою техническую базу.

М.А. Родин: За 2008 год введено в эксплуатацию более двухсот шестидесяти единиц оборудования. Могу сказать, что все приобретения, которые были сделаны «Томским кабельным заводом», были направлены на достижение двух основных параметров.

Первый — это качество выпускаемой продукции, ведь совершенно очевидно, что это один из важнейших залогов успеха продаж на рынке.

Второй параметр — это производительность оборудования, позволяющая в минимальные сроки изготовить продукцию, соответствующую современным требованиям и стандартам.

ЗАО «Томский кабельный завод» — современное, динамично развивающееся предприятие кабельной отрасли, обладающее мощным парком технологического оборудования для производства широкой номенклатуры наиболее востребованной кабельно-проводниковой продукции. Всего за несколько лет работы ЗАО «Томсккабель» завоевало авторитет надежного и добросовестного партнера у потребителей. На вопросы журнала «КАБЕЛЬ-news» отвечает коммерческий директор предприятия Максим Анатольевич Родин.

На «Томском кабельном заводе» успешно действует испытательная лаборатория, оснащенная современным оборудованием.

Лаборатория аккредитована Ростехрегулированием на техническую компетентность, может проводить любые виды испытаний — периодические, квалификационные, испытания для целей сертификации готовой кабельной продукции. С ее помощью удастся жестко контролировать качество поступающих материалов на этапе входного контроля и на всех стадиях технологического цикла изготовления продукции.

В октябре 2008 года на заводе успешно проведен повторный аудит на соответствие требованиям системы менеджмента качества по стандарту BS EN ISO 9001:2000 (сертификат № 223008).

КАБЕЛЬ-news: В наше нелегкое время многие задумываются о будущем и одновременно внедряют антикризисные программы. Что-то подобное происходит на Вашем предприятии сегодня?

М.А. Родин: Сразу скажу, что каких-либо чрезвычайных мер на нашем предприятии не принимается. Конечно, экономическая ситуация в стране диктует свои законы и заставляет любого производителя, в том числе и нас, более оперативно реагировать на внешние факторы.

К примеру, нам пришлось провести полную ревизию расходной части бюджета, значительно сократить ряд статей и увеличить финансирование там, где ожидаемый экономический эффект дает возможность снизить плановую себестоимость выпускаемой продукции.

КАБЕЛЬ-news: Из-за финансового кризиса ряд предприятий сократил численность своих сотрудников. Что происходит у Вас?

М.А. Родин: На нашем предприятии никогда не была завышена численность работников, но сокращения все-таки коснулись 50-ти человек из порядка пятисот.

Таким образом, на заводе трудится сегодня около 450 сотрудников. Мы считаем, что все это закономерные процессы, которые наблюдаются и в других отраслях промышленности. Основные специалисты компании на сегодняшний день загружены на 100%. Компания предоставила возможность планового обучения смежным профессиям, тем самым минимизировав риски простоя работника, с сохранением его заработной платы. В полном объеме финансируются социальные вопросы, регламентируемые коллективным договором компании. Имеющаяся численность персонала позволяет заводу ежемесячно выпускать продукцию на сумму до 350 000 000,00 руб. без НДС, со сроком изготовления от 10 до 25 дней с момента размещения заявки в производство, по 2 700 наименованиям номенклатурного выпуска.

КАБЕЛЬ-news: Каковы планы завода по расширению номенклатурного выпуска продукции?

М.А. Родин: Традиционно мы специализируемся на выпуске :

- Кабелей силовых для стационарной прокладки на 0,66 и 1 кВ.
- Кабелей контрольных.
- Кабелей и проводов для нестационарной прокладки.
- Силовых кабелей с изоляцией из сшитого полиэтилена.
- Кабелей и проводов связи.
- Проводов для электрических установок.
- Проводов неизолированных гибких.
- Проводов для воздушных линий передач.
- Проводов и шнуров различного назначения.

В 2008 году в расширение ассортимента выпуска и по заявкам наших партнеров освоены, сертифицированы и поставлены на серийное производство :

- Силовые кабели в холодостойком исполнении марок (А) ВВГнг-ХЛ на 0,66 и 1кВ.
- Кабели контрольные в холодостойком исполнении.
- Провод кроссовый, стационарный, с изоляцией из ПВХ, марки ПКСВ.
- Провод для переносных заземлений МГ-У.

- Расширена линейка выпуска силовых кабелей с изоляцией из сшитого полиэтилена на напряжение до 6 кВ, в том числе в негорючем исполнении и с низким газо- дымовыделением, с наложением бронепокровов.

- Значительно расширена линейка выпуска проводов самонесущих, изолированных марки СИП 1, 2, 3, 4, 5.

- Запущены в производство провода распределительные марок: ТРП, ТРВ.

- По заказу ОАО «РЖД» освоен выпуск проводов и кабелей для внутренних и наружных соединений подвижного состава рельсового транспорта, городского электротранспорта и метрополитена марок: ПГПСТВм, КГПСТВм.

- Освоены провода установочные для водопогружных электродвигателей марок: ВПП, ВПВ, ВППУ. В планах первого квартала 2009 намечено :

- Завершить сертификацию кабелей силовых и контрольных огнестойких, не распространяющих горение, с низким дымо- и газовыделением.

- Завершить сертификацию кабелей силовых и контрольных огнестойких, без галогенных, не распространяющих горение, с низким дымо- и газовыделением. *(Для справки: Лицензия на осуществление деятельности по изготовлению оборудования для объектов использования атомной энергии получена заводом 15.06.2007 г.)*

- Увеличить строительную длину выпуска (одноконцовая намотка) на СИП — до 5,0 км.

И это далеко не полный перечень всех мероприятий, проводимых на заводе.

КАБЕЛЬ-news: Как Вы оцениваете последствия экономического кризиса в целом?

М.А. Родин: С точки зрения покупателя, безусловно, происходящие процессы положительны. Резкое снижение стоимости основных материалов, используемых для производства кабельно-проводниковой продукции, позволило кабельным заводам предложить более низкую (значительно) цену на выпускаемую продукцию. Таким образом, в бюджетах компаний, осуществляющих закуп кабеля, появился ощутимый профицит денежных средств.

К отрицательным моментам можно отнести искусственно созданную ситуацию с неплатежами и дефицитом рублевой наличности на территории РФ по всем отраслям промышленности. Нежелание финансовых институтов разделить финансовые риски привели к тому, что ряд отраслей промышленности, например, предприятия строительной отрасли,

традиционно работающие с заемными средствами, практически приостановили свою деятельность и прекратили закуп кабельно-проводниковой продукции.

Стоимость кредитного ресурса продолжает уверенно расти вверх, что абсолютно противоречит сложившейся мировой практике. Зачастую краткосрочное и долгосрочное кредитование для многих российских компаний становится невозможным.

КАБЕЛЬ-news: Каким образом это скажется на работе предприятий кабельной отрасли?

М.А. Родин: Многие производители кабельно-проводниковой продукции сейчас находятся в тяжелейшем финансовом положении. Положительная динамика продаж 2007 года и первой половины 2008 создала предпосылки для принятия решений о развитии производственных мощностей и совершенствовании технологий.

Для исполнения данных мероприятий были привлечены долгосрочные кредитные ресурсы, в основной своей массе валютные, так как стоили значительно дешевле рублевых.

В данный момент эта ситуация является серьезным обременением в поддержке текущей деятельности компаний из-за резкого роста курсовой разницы и стоимости обслуживания кредитов.

Дефицит наличности и необходимость поддержки платежного календаря заставляет эти предприятия демпинговать по ценам, уходя в зону откровенных убытков. Выстраиваемая ими пирамида, безусловно, закончится плачевно, так как вымывание оборотных средств приведет к значительным срывам сроков исполнения заказа, либо вообще к отказу поставки по ранее принятым на себя обязательствам.

На нашем предприятии такой проблемы нет. Текущая деятельность компании исполняется без привлечения кредитных ресурсов, материалы закупаются в режиме ON-LINE, переходящий запас сырья и полуфабриката страхует риски в разрыве обеспечения производства на 20 календарных дней. Производственное задание формируется ежедневно, без накоплений до определенного портфеля заказов, как это принято на многих предприятиях.

По основным ходовым позициям номенклатурного выпуска в цехах поддерживается полуфабрикат, позволяющий исполнить заявку в течении 5-10 календарных дней с момента размещения заявки в производство.

КАБЕЛЬ-news: Вы считаете, что у покупателя появились дополнительные риски при заказе продукции?

М.А. Родин: Уверен, что да. В данной ситуации ценовая политика производителей практически выровнялась, еще раз повторюсь, что на это повлияло: резкое снижение входящих материалов, снижение стоимости собственных издержек, уменьшение, а зачастую и полный отказ производителя от плановой доходности. Поэтому в данной ситуации для заказчика продукции основными критериями становятся своевременное изготовление и качество продукции, удобная логистика доставки. Покупатель же, пока традиционно, пытается найти минимальную цену, тратит на этот поиск значительное время и на растущем рынке (речь идет о поэтапном увеличении стоимости материалов, необходимых для производства) автоматически попадает под изменение стоимости предлагаемой к поставке продукции.

КАБЕЛЬ-news: Ваша компания ограничена территорией продаж?

М.А. Родин: Нет, поставку готовой продукции мы производим в любую точку России.

Отлаженная логистика позволяет доставлять продукцию стоимостью (однократная доставка) до 3,5 млн. руб. до склада покупателя в минимальные сроки. Например, доставка до Москвы или Санкт-Петербурга занимает всего 6-7 календарных дней. «Томсккабель» — единственный за Уралом завод, который обеспечивает по заявке клиента комплексную поставку продукции, в том числе и не выпускаемую нами.

КАБЕЛЬ-news: Что бы Вы пожелали коллегам и партнерам по кабельной отрасли?

М.А. Родин: Я бы пожелал коллегам только одно: не стоит бросаться из крайности в крайность. Сегодня каждая компания должна сохранить свой потенциал, а для этого необходимо определить минимальную цену возможной продажи того продукта, который она выпускает. Не стоит гнаться за большими портфелями заказов с минимальной экономикой либо в зоне откровенных убытков. Нынче не время делать необдуманные шаги, нужна определенная взвешенная ценовая политика, которая позволит предприятию комфортно себя чувствовать на рынке.

*Беседу вела Марина Ефремова,
Журнал «КАБЕЛЬ-news»*