«Наша задача — быть в нужное время в нужном месте, независимо от погодных условий»

ООО «Камский кабель» (г. Пермь)

Завод производит более 20 000 маркоразмеров кабелей и проводов с различными видами изоляции.

Вся продукция имеет маркировку «Камкабель».

Численность персонала составляет около 3 000 человек.

2008 год для экономики России стал непростым: рост по итогам первого полугодия в конце лета сменился финансовой нестабильностью. Мировой кризис коснулся и российской промышленности: проблемы начались у металлургов, производителей машин и оборудования, сложно стало строителям. Что предпринимают крупнейшие кабельные заводы для того, чтобы сохранить ведущие позиции на рынке? Об этом мы говорим сегодня с Генеральным директором ООО «Камский кабель» Александром Косовым.

Александр Косов — Генеральный директор ООО «Камский кабель»

Кабель-news: Александр Александрович, 2008 год был насыщен важными событиями, как для всей страны, так и для кабельной отрасли. Каким этот год стал для Вашего предприятия?

А.А. Косов: Первое, что нам пришлось сделать в 2008 году — снять розовые очки. Мы стартовали в довольно удачной ситуации: была определена емкость рынка, его структура потребления, появились признаки стабильности в объемах продаж и доходов. Однако, в середине прошлого года в мире начали происходить всем известные события. Анализ сложившейся ситуации показал: мы работаем на рынке недостаточно эффективно. Такое понимание пришло бы неизбежно, но происходящее стало катализатором для скорейшего избавления от иллюзий.

Кроме того, в 2008 году на предприятии произошел ряд технически значимых событий. В рамках проекта «Пероксид» мы запустили линию по производству кабеля на среднее и высокое напряжение с изоляцией из пероксидно сшиваемого полиэтилена, сейчас ведем работу по освоению производства такого кабеля на напряжение 110-220 кВ.

Кабель-news: Какие преимущества дает заводу освоение такого производства?

А.А. Косов: Названием проекта стало название методики, по которой происходит сшивка изолирующих материалов. Используя пероксидную сшивку, мы избегаем контакта кабеля в процессе изготовления с водой в любом из ее агрегатных состояний. Производство продукции по такой технологии является одним из обязательных условий в интересных нам регионах. Энергетики Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска — одни из основных наших покупателей — приняли внутренние стандарты, согласно которым кабель с силановой сшивкой не подлежит использованию в электрических сетях этих городов.

Замечу, что кабель, изготовленный по технологии силановой сшивки, не менее качественен и надежен. Но поскольку у клиента есть конкретное требование, мы готовы удовлетворить его в полном объеме, предоставив необходимый продукт быстро, не снижая при этом качества. Таким образом, освоив новую технологию, мы получили возможность расширить круг наших потребителей и улучшить свое положение на рынке.

Кабель-news: Завод «Камский кабель» в рекламных материалах использует логотип «Камкабель». С чем это связано? Можно ли говорить о преемственности ООО «Камский кабель» и ОАО «Камкабель»?

А.А. Косов: О преемственности можно и нужно говорить только в плане технологичности. Мы работаем на том же производственном комплексе, который использовало ОАО «Камкабель», на основе разработанных специалистами этого предприятия технологических процессов. Технические параметры изделий остаются неизменно высокими, поэтому мы сочли возможным приобрести право на использование торговой марки «Камкабель» и маркировать нашу продукцию именно так.

Кабель-news: Какими принципами работы с клиентами руководствуется предприятие?

А.А. Косов: Основной принцип — это быстрота реакции на требования потребителя, причем речь идет не просто о скорости. Для меня это понятие включает в себя и полноту удовлетворения потребности и соответствие высоким требованиям, которые предъявляют наши потребители к техническим параметрам изделий. Я сознательно не употребляю слово «качество»: качество — это особая философия, которой уделяет большое внимание любое предприятие. А я сейчас говорю языком технических параметров.

Для нас очень важно, чтобы наши потребители были довольны. Как показывает практика, нам удается преодолеть любые проблемы, носящие технический характер. Сложнее справиться с недостатками в обслуживании наших клиентов. К сожалению, со времен плановой экономики мы заражены очень опасной болезнью — экономикой распределения. Зачастую мы рассматриваем клиента не как нашего соратника, компаньона, а как некоего просителя.

Сегодня мы должны понять, что клиент — не проситель. Это особая структура, с которой мы должны выстраивать взаимовыгодные отношения. Не бывает так, чтобы было выгодно только одной стороне: если нет двусторонней выгоды, бизнес рушится. Только тогда, когда есть возможность определить и четко измерить выгоду продавца и покупателя, можно говорить о каком-то длительном взаимодействии и с этим конкретным потребителем, и с рынком вообще.

Поэтому на сегодняшний день мы должны выйти на принципиально новый уровень взаимодействия с клиентом и его обслуживания. Для этого нужно, в первую очередь, победить проблемы внутри предприятия, а значит, приложить очень серьезные усилия. Но мы победим, в этом сомнений нет.

Кабель-news: К вопросу о работе с клиентами: в конце 2008 года «Камский кабель» выдал сертификат эксклюзивного дилера компании «Кама-Кабель». Есть ли совместные планы у предприятий в 2009 году?

А.А. Косов: Несмотря на то, что ООО «Кама-Кабель» — самостоятельное предприятие, мы видим необходимость совместного определения стратегии и тактики продаж. Мы не снимаем с себя ответственность перед клиентом и не пускаем на самотек процессы продвижения нашей продукции. Для того чтобы быть ближе к потребителям, «Кама-Кабель» работает не только в Москве, но и в регионах. У компании есть филиалы в Перми, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Казани и Краснодаре. В каждом городе расположен

склад с основными видами кабельно-проводниковой продукции, пользующейся повышенным спросом в этом регионе. Остальные марки поставляются на заказ со склада в Перми. В ближайшем будущем — выход на новые рынки сбыта.

Сказать о том, что мы планируем какие-то общие проекты — значит, ничего не сказать. Самый большой проект — это постоянная, ежедневная общая работа по выявлению и удовлетворению потребностей наших покупателей. Каждый день проходят совместные селекторные совещания, на которых мы определяем проблемы, возникшие за сутки, и оперативно их решаем.

Мы очень плотно работаем с этой организацией и надеемся, что она достойно представит интересы нашего предприятия как производителя качественной, хорошей кабельной продукции.

Кабель-news: Какие задачи «Камский кабель» ставит перед собой в 2009 году?

А.А. Косов: «Камский кабель» ставит перед собой всего одну задачу: в этом году надо сработать так же, как сработали в прошлом. И все. Это задача амбициозная, задача очень серьезная и сложная, она потребует напряжения всех сил и внутренней мобилизации. Но другого пути у нас нет. Самое главное, что мы не ставим перед собой задачу выживать. Это слово нами не употребляется и употребляться не будет. Мы будем работать, развиваться, меняться, но выживать мы не будем.

Любая компания обязана уметь работать вне зависимости от состояния окружающей среды. Мне нравится сравнивать «Камский кабель» с кораблем. Когда судно идет из одного порта в другой, мало кого из отправителей груза интересует, какая погода на маршруте движения, какой ветер — встречный или попутный, какие течения. Люди платят деньги за то, чтобы груз был доставлен в установленные сроки в целости и сохранности из порта А в порт В. Вот и мы должны научиться работать так же, как работает слаженная команда такого корабля.

Есть кризис, нет кризиса, есть колебания рынка, нет колебаний рынка — наше предприятие должно спокойно себя чувствовать при любых условиях. Если меняется погода, корабль начинает маневрировать, и мы понимаем, что это нормально. Важно, что результат остается неизменным: судно пришвартуется в порту в нужное время.

Приходить в назначенное время в назначенное место при любых погодных условиях — вот задача, которая стоит перед кораблем «Камский кабель» в наступившем 2009 году.

Беседовала Екатерина Гусева,
главный редактор журнала «КАБЕЛЬ-news»

ООО «Камский кабель»
614030, г. Пермь, ул. Гайвинская, 105
Телефон: (342) 273-86-38, 219-51-11
E-mail: kamkabel@kamkabel.ru
Internet: www.kamkabel.ru

ООО «Кама-Кабель»
127006, г. Москва, ул. Краснопролетарская, 7
Телефон: (495) 785-55-99, 742-98-98
E-mail: info@kamkabelmtd.ru
Подробная информация о филиалах
в Санкт-Петербурге, Перми, Новосибирске, Краснодаре
и Казани — на www.kamkabel.ru