



Геннадий Боголейша: Все сводится к прибыли и к довольным клиентам

О ситуации, сложившейся на кабельном рынке и его перспективах, о Чемпионате мира по хоккею и практике переманивания кадров – в интервью с директором компании «СТРОКА» Геннадием Боголейшей.

– Геннадий Анатольевич, как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на кабельном рынке?

– Ситуация непростая. Объемы снижаются, количество платежеспособных заказчиков уменьшается. Это понятно – непростая финансовая ситуация в стране не может не отражаться и на нашем сегменте рынка.

Аналогичная тенденция, кстати, наблюдается и на российском рынке: продажи у

крупных кабельных заводов тоже падают. И по итогам I квартала 2014 года большинство ведущих предприятий продемонстрировали снижение объемов выпускаемой продукции. Не все, есть и исключения, но у многих наблюдаются определенные проблемы.

– Как в связи с этим меняются предпочтения белорусских покупателей кабельной продукции?

– Сегодня на первый план выходит цена.

Все остальное – вторично. Если раньше в приоритетах были такие позиции, как наличие продукции на складе, сроки поставок, то сегодня – минимальная цена. Со сроками покупатели готовы ждать.

Кроме того, несколько снижается роль дилеров и первых поставщиков. У потребителей уже нет жесткой установки брать продукцию только у них. Появилось немало фирм, предлагающих кабельную продукцию, названия которых, проработав на рынке уже не один год, мы слышим впервые.

Видимо, тут тоже сыграл свою роль ценовой фактор: покупатель ищет, где дешевле. И ему уже не так важно, кто, откуда, по каким каналам и с какой репутацией ввозит в страну этот кабель.

Правда, тут возрастает опасность появления на рынке контрафактной, некачественной продукции. Поэтому рекомендую покупателям все же быть бдительными.

Что касается нашей компании, то мы стремимся предоставить нашим партнерам по возможности самые низкие цены. Но при этом работаем с известными производителями, которые давно зарекомендовали себя на рынке, чья продукция отвечает всем требованиям по безопасности и имеет все необходимые сертификаты. Это «Саранскабель» и «БелРоскабель».



Мы предлагаем нашим партнерам как российскую продукцию – а именно те позиции, которые не выпускаются в нашей стране, – так и белорусскую, производства завода «БелРоскабель», что важно для многих предприятий бюджетной сферы. И, по мере возможностей, способствуем программе правительства по импортозамещению. Если требуемая заказчику продукция производится в Беларуси, то мы размещаем заказ на отечественном предприятии. Я полагаю, что это важно: наши предприятия сберегают валюту, а правительство может направить освобожденные ресурсы на строительство новых объектов, что будет способствовать росту объемов рынка в нашей стране.

Кстати, что приятно – на фоне падения продаж у российских производителей, наши белорусские заводы смогли улучшить свои позиции на рынке.

Так что, несмотря на непростой период, мы прикладываем максимум усилий для того, чтобы удовлетворять все требования потребителей нашей продукции – как по номенклатуре на складе, так и по ценам.

– Чем еще, кроме цены, можно сегодня привлечь заказчиков?

– Качество сервиса тоже никто не отменял. Для удобства наших партнеров мы перенесли выписку продукции из офиса на склад. Теперь у наших клиентов нет необходимости ездить по двум адресам. Это преимущество, поскольку зачастую заказчику нужно сначала ехать за документами, потом – на склад за продукцией. А если офис и склад, как нередко бывает, находятся в разных концах города, то на это уходит как минимум несколько часов. И хотя наш склад и офис расположены довольно близко друг от друга, мы внедрили новую систему выписки. И наши партнеры, судя по отзывам, уже оценили это нововведение.

Нам удалось сохранить прежние объемы продаж, свои позиции на рынке. А это в сегодняшних условиях можно рассматривать как успех.

В нашей компании есть полный комплект высококвалифицированных сотрудников, которые обеспечивают качество исполнения работ на всех этапах – от продажи до отгрузки. Штат мы сохранили. И это хорошо.

По мере сил стремимся рекламировать себя – наши партнеры, конечно же,

видят рекламные щиты «СТРОКИ» на улицах Минска.

– Оценивая перспективы рынка кабельной продукции – есть ли поводы для оптимизма? Чего стоит ждать в ближайшее время?

– Оптимизма добавляют транши кредита, выделенного Беларуси Российской Федерацией. Надеюсь, эти ресурсы оживят нашу экономику, а том числе и строительный сектор. Будет стройка – будут и объемы поставок у кабельных компаний.

Радует то, что оживает «Беларускалий». Это рост валютной выручки в бюджет, а, следовательно, и возможность для государства возводить новые объекты, продолжать работу на тех, что уже строятся.

– Кстати, о новых объектах: многие возлагали большие надежды на прошедший в нашей стране Чемпионат мира по хоккею. Ожидания оправдались?

– Ожидания оказались немного завышенными. Чемпионат получился зрелищным: я сам побывал на многих матчах, болел за нашу сборную. Это действи-



тельно был настоящий праздник.

А вот в экономическом плане ожидания были большими. Ведь многие объекты остались недостроенными – это касается в первую очередь целого перечня гостиниц. Конечно, кабельные компании рассчитывали на возведение этих объектов в срок. Хотя наша компания, как напрямую, так и через подрядные монтажные организации, поучаствовала в работах по возведению практически всех значимых спортивных и инфраструктурных объектов к Чемпионату.

– Геннадий Анатольевич, в мае руководители Беларуси, России и Казахстана подписали договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Как это скажется на рынке, ведь нужно ожидать, как минимум, усиления конкуренции между производителями и поставщиками трех стран-участниц вновь образованного союза?

– Конечно, конкуренция увеличится. Но это, с другой стороны, лишь подхлестнет все компании работать еще лучше. Однако есть и плюсы: с 1 января 2015 года вступает в силу единый техрегламент на кабельную и проводниковую продукцию. А ведь еще пару лет назад мы имели с Россией различные сертификаты соответствия – у нас СТБ, у них – РСТ. Причем кабельная продукция была тут исключением. Наша компания по-

ставляет не только кабельную продукцию, но и другое оборудование для строительных работ. Так вот иногда гораздо более сложную технику поставить было проще, чем кабель, поскольку там не было перекрестной сертификации.

Это сужало круг поставщиков, поскольку мы не могли завозить несертифицированную продукцию. Причем как дилеры мы не могли заниматься вопросами сертификации в нашей стране – это мог делать только сам завод-изготовитель. А российские заводы, в силу сравнительно небольших объемов нашего рынка, порой просто не хотели этим заниматься. Или – если это небольшой завод – не имели такой возможности, поскольку стоила сертификация пусть и не баснословных, но все же денег. В итоге проигрывал потребитель – и в номенклатуре, и в ценах. Теперь же все субъекты трех стран могут работать в одинаковых условиях. И мне, как поставщику, не надо ломать голову о том, как это сертифицировать. Поэтому от создания ЕАЭС я вижу больше плюсов, чем минусов. И для наших белорусских кабельных заводов ситуация улучшится – расширяются возможности сотрудничества с предприятиями стран-участниц союза.

– Вернемся к своим, белорусским проблемам. Насколько актуальна для кабельного рынка проблема неплатежей?

– Есть такая болезнь. Зачастую объявляется тендер с прописанными условиями отсрочки платежа. Прописан в договоре, допустим, месяц отсрочки. И на деле после поставки можно ходить за покупателем и три месяца, и полгода. Даже предоплата не всегда спасает – оставшуюся часть потребители иногда выплачивать вовсе не торопятся. И получить долги невозможно ни по суду, ни по инкассо.

Это никуда не годится. В условиях действующей ставки рефинансирования, дороговизны кредитных ресурсов бизнес не в состоянии спонсировать по полгода нерадивых плательщиков.

Хотелось бы, чтобы потребители придерживались условий контракта. Мы работаем над собой, чтобы обеспечить им высокий уровень обслуживания. Вот и им надо поработать над собой, чтобы научится соблюдать подписанные ими же договоры.

– А что такое «работа над собой» применительно к «СТРОКЕ»?

– Мы ищем способы оптимизировать наши отношения с заказчиками. Каждый сотрудник «СТРОКИ» действует согласно простой, в общем-то, формуле, которая звучит так: «Чем я могу быть сегодня полезен своей компании и ее заказчиком?» В этом, собственно, и есть секрет нашего успеха.



– Но сотрудников надо мотивировать, убеждать их держать этот уровень.

– У нас в компании нет случайных людей. А лучшая мотивация – это достойная оплата труда и атмосфера, сложившаяся в нашем коллективе.

– Кстати, кабельные компании всегда активно переманивали друг у друга лучших менеджеров.

– Я не вижу в этом ничего страшного. Это нормально. Хотя у нас текучка совсем небольшая. Да и чаще всего уходили из компании не к конкурентам, а потому что переезжали жить в другой город, или, скажем, выходили замуж.

Главная и лучшая мотивация – зарплата. Говоря просто – хозяевам надо делиться прибылью с хорошо работающими сотрудниками. И не жадничать. Вот вам залог успеха.

Я и сам не прочь сманить хорошего продавца, поэтому понимаю и тех, кто хочет сманить персонал у нас. Это рынок. Высококвалифицированный специалист понимает свою ценность и ищет – где лучше. Но и компания должна предлагать сотруднику условия, при которых он не уйдет. А компания, которая стремится получить квалифицированных сотрудников, ищет их, имеет больше шансов, чем та, что просто плывет по течению.

Хотя проблема кадров, конечно, есть. Система образования оторвана от промышленного сектора. Подготовленных специалистов не хватает в любой отрасли.

– А что отличает хорошего продавца от посредственного? Какие есть врожденные черты, которым нельзя обучить?

– Надо любить бизнес. Как говорят, чувствовать запах денег против ветра в грозу. Все сводится к прибыли и к довольным клиентам. Причем не в ущерб последним. Вот это главное.

Мы не делим своих клиентов на маленьких и больших. Мы ценим всех, и каждый, кто обратится в «СТРОКУ», получит высокий уровень сервиса и продукцию по лучшим ценам.

Ну а лучших из лучших мы, как обычно, в конце года, наградим нашим новым календарем из серии «ОДНОЙ СТРОКОЙ О КРАСОТЕ» на 2015 год. Работа над новым календарем уже начата. Как я и обещал, серия будет продолжена.



Официальный дилер ведущих кабельных заводов РБ и РФ

Большой выбор кабельной продукции в наличии и под заказ по самым низким ценам

Надбавка 0%. Дилер. Первый импортер.



ООО «СТРОКА»

СТРОКА Вашего успеха!

тел./ф.: (017) 285 57 00
285 43 33

info@stroka.by
www.stroka.by

ООО «СТРОКА»
Республика Беларусь
220107, г. Минск
Партизанский пр., 75-1

УНП 190829477