

НАШ *Камский* КАБЕЛЬЩИК

Издается с января 2009 года.

31 июля 2015 г. №18 (318)

В гости к кабельщикам Завод посетили энергетики Урала

ВИЗИТЫ

На этой неделе в Перми состоялось очное совещание всех директоров ОАО «МРСК Урала» («Челябэнерго», «Свердловэнерго» и «Пермэнерго»), посвященное подведению итогов 1 полугодия 2015 г. Важным пунктом программы мероприятия стало посещение делегацией ОАО «МРСК Урала» компании ООО «Камский кабель».

Интерес к нам со стороны энергетиков далеко не случаен. ООО «Камский кабель» занимает порядка 20% рынка силовых кабелей в нашей стране и входит в реестр аттестованных поставщиков продукции для компании «Россети».

В ходе рабочей поездки на «Камский кабель» представители «МРСК Урала» посетили производственные цеха завода, ознакомились с основными стадиями производства современного кабеля с изоляцией из сшитого полиэтилена, обсудили с руководством предприятия вопросы взаимовыгодного сотрудничества.

От лица всех коллег-энергетиков признательность за высокий уровень мероприятия и радушный прием гости выразили в благодарственном письме на имя генерального директора ООО «Камский кабель» В.Е. Молоковских за подписью заместителя генерального директора ОАО «МРСК Урала» — директора филиала «Пермэнерго» О.М. Жданова.



Успеху встречи кабельщиков и энергетиков безусловно способствовал интересный доклад и экскурсии по цеху 9, которые провели главный технолог И.В. Буров и начальник ОИиТР М.В.Кладов, организационная под-

держка со стороны директора по производству А.В. Чеснокова, специалистов СУМИ.А. Холстиной и О.М. Обориной, начальника хозбюро Н.Г. Власовой.

Елена АНДЕРСОН



Вакансии ООО «КАМСКИЙ КАБЕЛЬ»

аналитик (в/о профессиональное (Экономика, Математика, Статистика, Информатика), опыт работы в должности с аналогичным функционалом (аналитик, маркетолог, специалист по прогнозированию и анализу рынка)),

инженер отдела инновационного и технического развития (в/о профессиональное техническое или экономическое, опыт работы в должности с аналогичным функционалом не менее 1 года. Опыт участия в техническом развитии предприятия желателен),

инженер (связи) (в/о профессиональное по специальности, связанной с телекоммуникациями, информационными и вычислительными системами, опыт обслуживания и администрирования систем связи на базе оборудования AVAYA),

инженер-программист (в/о профессиональное по специальности, связанной с проектированием, программированием информационных систем, опыт работы инженером-программистом, знание языка программирования SQL),

инженер лаборатории резин ЦЗЛ (в/о профессиональное химическое, желателен опыт работы в области производства и переработки резиновых смесей),

специалист по кадрам (в/о профессиональное, отличное знание трудового законодательства, опыт оформления, ведения и хранения документации, связанной с кадрами и их движением),

специалист по логистике (в/о профессиональное, знание правил отгрузки, транспортировки грузов),

специалист по подбору и оценке персонала (в/о гуманитарное, опыт подбора и оценки рабочего персонала, специалистов, руководителей низшего и среднего звена),

специалист по тендерам (в/о профессиональное, опыт работы в должности с аналогичным функционалом (аналитик, специалист по анализу рынка), высокий уровень владения Excel),

старший мастер (в/о профессиональное, опыт работы на производстве, опыт управления коллективом от 50 чел.).

КАМКАБЕЛЬ №1
среди кабельных заводов по переработке металла



г. Пермь, ул. Гайвинская, 105,
учебный корпус, каб. 120.
Часы работы: с 8.30 до 17.00,
обед с 12.00 до 12.30.
Тел. (342) 274-73-30, 274-74-73 (доб. 22-82).
E-mail: podbor@kamkabel.ru

ДОСКА ПОЧЕТА



Мусихина Татьяна Валерьевна,
ведущий технолог СГТ

КАМКАБЕЛЬ №1
среди кабельных заводов по переработке металла



РАССКАЖИ ДРУГУ!

ВАКАНСИИ

ООО «КАМСКИЙ КАБЕЛЬ» предлагает работу по рабочим специальностям на основном производстве с возможностью пройти обучение и получить профессию за счет предприятия (заработная плата на период обучения составляет 15000 рублей, желателен опыт работы на производстве, образование среднее (полное) общее (11 классов) или начальное профессиональное).
А также по профессиям:
– бронировщик кабелей,
– вальцовщик резиновых смесей,
– волочильщик проволоки,
– водитель автопогрузчика/электропогрузчика,
– испытатель кабелей и проводов,
– калильщик,
– маркировщик,
– машинист крана козлового,
– машинист газораздаточной станции,
– медсестра/медбрат по массажу,
– монтер кабельного производства,
– наладчик технологического оборудования (4, 5, 6 р.),
– оплетчик проводов и кабелей,
– опрессовщик кабелей и проводов,
– пропитчик кабелей и проводов,
– скрутки изделий кабельного производства,
– стропальщик,
– эмалировщик.

г. Пермь, ул. Гайвинская, 105,
учебный корпус, каб. 120.
Часы работы: с 8.30 до 17.00,
обед с 12.00 до 12.30.

Собеседование по рабочим профессиям – до 15.00!

При себе иметь:
паспорт, трудовую книжку,
военный билет (для мужчин),
документ об образовании.
Тел. (342) 274-73-30, 274-74-73
(доб. 22-83).
E-mail: podbor@kamkabel.ru

общество с ограниченной ответственностью
ОХРАННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «МЕЧ»

ВСЕ ВИДЫ
ОХРАННЫХ
УСЛУГ



☎ 274-15-79

ВСЕ РАЙОНЫ ПЕРМИ
ГАЙВА, ЗАОЗЕРЬЕ, ХОХЛОВКА

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Публикуем выступление генерального директора ООО «Камский кабель» Владимира МОЛОКОВСКИХ на отчетно-выборной профсоюзной конференции, состоявшейся 22 июля.

Профсоюзная организация — это объединение трудящихся, связанных общими интересами по роду их деятельности. Отсюда логически следуют задачи профсоюза. На работе мы проводим значительную часть времени, и, конечно, не только организация отдыха и культмассовая работа должны входить в функции профактива.

Сегодня много говорилось о том, что количество членов профсоюза на заводе уменьшилось. Может, это кого-то удивит, но я заинтересован в том, чтобы численность профсоюза росла, все-таки он объединяет самую грамотную и ответственную часть трудового коллектива.

Профсоюз должен принимать участие в работе предприятия, влиять на руководство цеха, администрацию. В целом интересы работодателя и работников совпадают: если завод будет работать, всем будет хорошо. Образно выражаясь, мы все на одном большом корабле, который должны удерживать на плаву.

Хочу отметить усилия, которые предпринимал профком и лично его председатель Н.В. Турушев минувшей зимой, в наиболее сложный для предприятия и работников период, в острую фазу кризиса. На встречах в дирекции обсуждались вопросы, связанные с отпусками, сокращениями, отсутствием заказов и оборотных средств для покупки сырья.

Ситуация в нашей отрасли была одной из самых тяжелых в стране. Рост цен на металлы привел к тому, что заказы из рентабельных резко стали убыточными. Это вызвало ухудшение ситуации на предприятии и вокруг него. Но присутствовало четкое



понимание того, что никто, кроме нас, нам не поможет, что из ямы надо было выбираться самим. И нам это удалось.

Благодарен профсоюзу за поддержку в этот период, за вклад в сохранение пред-

приятия и коллектива. Мы сохранили завод, хоть и понесли потери.

Профсоюз часто противопоставляют администрации. Это ошибочное мнение. На сегодняшний день методы конфронтации не приносят результата. Наше общение с профкомом строится на принципах сотрудничества и разумного компромисса. Ищем точки соприкосновения, соблюдаем баланс интересов.

Комплексно решать проблемы, которые касаются всего завода, можно только общими усилиями. Профсоюз в этом плане выполняет важную задачу информирования руководства о недостатках, которые существуют на местах. Важно не конфликтовать, а совместно решать проблемы предприятия, которое нас кормит и, надеюсь, будет существовать еще долго.

В нынешних условиях остается важной задача снижения непроизводственных расходов. В марте-мае работа по оптимизации затрат принесла около 200 млн. рублей экономии. Поиск путей экономии и улучшения финансовой устойчивости предприятия, на мой взгляд, должен стать одной из функций профсоюза.

Также нам надо совместно контролировать условия труда, соблюдение правил техники безопасности. К сожалению, травматизм не сокращается. И люди страдают вовсе не из-за того, что у нас какие-то особо опасные условия труда. К травмам чаще всего приводят безалаберность и разгильдяйство. Важно общими усилиями создать

нетерпимое отношение к бездельникам, нарушителям техники безопасности, вору.

По результатам отчетного периода с точки зрения работодателя оцениваю работу с профсоюзом как открытую, направленную на достижение разумного компромисса. Председатель профкома настойчив в достижении своих целей.

Отвечая на вопрос о возможности возобновления действия ряда статей коллективного договора, генеральный директор сказал:

— Было принято решение о том, что колдоговор приостановлен на первое полугодие. Скорее всего, в начале августа вновь соберется комиссия, которая оценит результаты работы компании и возможность возобновления коллективного договора. Первый квартал был для нас очень тяжелым. Во втором по объемам выпуска продукции завод отставал от плана, хотя мы по-прежнему боремся за сохранение лидирующих позиций в отрасли. Ситуация третьего квартала пока просматривается как умеренно оптимистичная. В четвертом, судя по всему, нас ждет сезонное снижение. Говорить что-то определенное пока не могу. Прогнозы российских финансистов очень разнятся. Наша задача — создать предприятие с такой степенью финансовой устойчивости, чтобы уверенно встретить любые вызовы и кризисные ситуации, пройти их с наименьшим ущербом для предприятия и работников.

Подготовила Анастасия МЕРКУШИНА

ДОСКА ПОЧЕТА

— Наверное, можно сказать, что мой приход на «Камкабель» был предопределен еще до рождения, — улыбается ведущий технолог КТБ бронекабелей Татьяна МУСИХИНА.

— Продолжаю династию кабельщиков. Мой дедушка Сергей Федорович Мусихин был начальником смены в цехе 2. Папа Валерий Сергеевич возглавлял бюро в отделе главного метролога, мама Надежда Иосифовна 30 лет отработала эмалировщиком. На заводе работал и дядя Юрий Сергеевич. Словом, никто не удивился, когда после окончания школы я поступила в технический класс лицея при нашем гайвинском колледже. Его специфика была связана с кабельной техникой. Выпускные экзамены в тот год одновременно являлись вступительными на электротехнический факультет политехнического института, и меня приняли на кафедру КТЭИ.

— В каком году пришли на завод?

— Первый опыт и первые впечатления получила будучи студенткой: подрабатывала уборщиком в ОГМетр. Потом проходила на «Камкабеле» производственную и технологическую практику.

— То, что вы увидели, совпало с представлениями, сложившимися с детства из рассказов родных?



«Здесь вам не равнина, здесь климат иной!» Фото сделано на траверсе Кавказского хребта (высота 4500 м)

— Можно сколько угодно слушать рассказы, даже изучать техпроцесс в лицее и институте, но полного впечатления не получишь, пока не увидишь заводские цеха своими глазами. Конечно, поразили масштаб, колоссальный размах. Увидела, как тут все крутится, вертится, как постепенно из заготовки создаются сложные конструкции.

После института пришла на должность технолога цеха 3. Можно сказать, что на этом месте работаю до сих пор.

Первой единицей оборудования, которую осваивала в 2000 году, стала линия изолирования SPE-40. Впоследствии весь силовой участок, где выпускается кабель в пластмассовой изоляции, был передан в мое ведение. В 2009 году в ходе реорганизации технологических служб перешла в СГТ.

— Что изменилось для вас с этим переходом?

— Появились дополнительные обязанности. Но главное — попав в техотдел, я поняла, где находится мозг завода. Именно здесь зарождаются новые идеи, ведутся научные работы, освоение инноваций. Без этого завод не может существовать.



Т.В. Мусихина является одним из постоянных преподавателей внутризаводского обучения

В СГТ очень хороший коллектив. Трудюсь вместе с настоящими профессионалами своего дела. Приходит и много молодых специалистов, перенимают опыт, осваивают производство. Растить технолога на таком предприятии, как наше, нужно долго.

— Вы по-прежнему курируете цех 3?

— Да, занимаюсь разработками кабелей в пластмассовой изоляции, внедрением их в производство, отслеживаю качество по всей производственной цепочке. И в цехе, считаю, с коллективом повезло: руководство, мастерской состав, рабочие помогают, относятся с пониманием.

— В 2007 году вы были признаны лучшим рационализатором предприятия. Стремитесь усовершенствовать процессы?

— Это неотъемлемая часть нашей работы.

Стояла я и у истоков внедрения информационной системы

ИТ-Предприятие. Когда в 2010 году она пришла на смену старой базе КСофт, на плечи СГТ лег большой объем работы. Пришлось все изделия заново зашифровать, нормировать, сформировать базу. С нас по сути все началось. Постоянно сотрудничаем в этом вопросе со службой информационных технологий, поддерживаем базу в рабочем состоянии.

В настоящее время проводится глобальный пересмотр норм выработки. Занимаемся этим вместе со специалистами с СОТиЗ, ведем расчет норм и поддержание их в системе ИТ.

А вообще, круг обязанностей технолога очень широк. Внедряем в производство новые стандарты: требования к кабелям с каждым годом ужесточаются. Освоили пожаростойкие, огнестойкие кабели, новые материалы, технологии. В цехе появляется более современное оборудование. Работаем над снижением себестоимости.

Из последних нововведений — появился новый стандарт на 6кВ кабели с ПВХ изоляцией. Сейчас они изготавливаются по стандарту нашего предприятия, но заказчики хотят видеть соответствие общему ГОСТу. Идем навстречу пожеланиям потребителей, с которыми приходится тесно общаться на выставках. К нашей продукции посетители традиционно проявляют повышенный интерес.

— Татьяна Валерьевна, вы ведь еще и преподаете? Каждый год видим вас на торжественном мероприятии в честь Дня учителя, где руководство завода чествует внутренних преподавателей.

— Да, обучаю представителей рабочих профессий, специалистов. Приходилось читать лекции и руководителям.

— Словом, обязанности разноплановые.

— Да, работа интересная и никогда не заканчивается. Дни пролетают незаметно. Вроде бы только что утро было — и уже домой пора.

— Чем занимаетесь на досуге?

— Провожу время с семьей. Стараюсь не прекращать занятий спортом. Сейчас это гимнастика, йога, иногда горные лыжи. Но экстримом уже не увлекаюсь.

— А раньше увлекались?

— В студенческие годы была заядлой туристкой. Все свободное время посвящала бесконечным сплавам, спускам в пещеры, прыжкам с парашютом, полетам на парашюте, соревнованиям по скалолазанию...

Незабываемые впечатления остались от походов в горы. Побывала на всех ключевых точках Уральских гор, обошла весь хребет, кроме разве что Приполярного Урала.

Бывала на Алтае, Тянь-Шане, Кавказе... Самое большое личное достижение — восхождение на Эльбрус, самую высокую вершину России и Европы, ее высота 5600 метров над уровнем моря. Ощущения, пережитые там, не передать словами.

Анастасия МЕРКУШИНА

Не ищет легких путей

Наши цели – цели компании

ЕСТЬ ПОВОД

1 августа службе управления маркетингом исполняется 15 лет. В связи с предстоящим юбилеем мы подготовили для специалистов СУМ, которые сегодня находятся на трудовом посту, небольшую анкету. И конечно, поздравляем всех сотрудников службы, бывших и нынешних (в том числе тех, кто сейчас в декретном отпуске) с этой датой, желаем дальнейших успехов на благо всего предприятия.

1. Как вы пришли в маркетинг?
2. Какую задачу сейчас считаете наиболее важной?
3. Наиболее запомнившийся проект, задача, опыт.
4. Кто помог вам в профессиональном становлении?
5. Ваш прогноз, очень кратко – что ждет кабельный рынок?
6. Пригождается ли вам в жизни знание маркетинга?
7. Ваши пожелания – себе, коллективу службы, предприятию.

Ирина ХОЛСТИНИНА, ведущий специалист по маркетингу:



1. Пришла, как мне кажется, очень давно, как говорится, еще в прошлой жизни. Необходимо было срочно заменить маркетолога и меня даже уговаривали, но поскольку Гайва для меня была о-о-о-очень далеким районом, я не соглашалась. На собеседовании меня спросили – а вы сами хотите работать в маркетинге? Я ответила «да» и стала частью дружного коллектива ОМиЭ (тогда нас было более 25 человек).

2. Главной задачей для себя считаю разработку продуктовых стратегий.

3. Как правило, запоминаются задачи, которые выходят за рамки ежедневно-еженедельно выполняемого функционала. Например, организация конференции для нефтяников в 2007 году. Для меня это было делом интересным, но абсолютно новым, и вся команда маркетинга мне очень помогла. Конференция состоялась практически перед моим уходом в декрет, и совсем скоро у меня родилась дочка.

Еще мне нравятся мозговые штурмы, когда собираемся отделом и придумываем что-либо (идею для календаря, подарков, концепции для выставок). В результате одного из таких штурмов и родилось название торговой марки силового кабеля с этиленпропиленовой изоляции «EPRon», предложенное Алексеем Вахрушевым.

4. Во многом благодаря А.В. Самойловских и С.Ю. Белякову я пришла в эту профессию и продолжаю ею заниматься. В ту пору у маркетологов были немного иные задачи, каждый отвечал за определенный продукт или группу продуктов. И это был классический маркетинг «4Р»: мы занимались развитием продуктов, ценообразованием, продвижением, поэтому приходилось тесно взаимодействовать с технологами, сбытом, производством, снабжением, экономистами. Этим разнообразием и полюбились данная профессия. Многому я научилась и учусь у Анастасии Поносовой и Ольги Обориной.

5. Кабельная отрасль на 100% зависит от экономической ситуации в стране, рост по инвестициям планируется в 2017 году, а поскольку кабельная отрасль «оживляется» немного раньше всей экономики, то наш рост возможен во второй половине 2016 года (при условии соблюдения

правительством РФ своих прогнозов).

Зачастую в кризис принято резко снижать расходы на маркетинг и рекламу. Это объяснимо, но неправильно. Поскольку резкое исчезновение из СМИ и выставочно-конгрессионного пространства дает почву для слухов, может негативно отразиться на имидже компании. В целом можно сказать, что маркетинг приобретает все больше PR-направление, то есть чем выгоднее и профессиональнее ты себя представишь, тем дороже продашь. Каждая международная компания старается себя продать как бренд, а затем перевести своих потребителей в категорию «приверженный потребитель». Для промышленных предприятий в России очень актуально лоббирование компании среди руководства крупных корпораций-потребителей и государства.

6. Это уже больше чем знания, это уже образ жизни. Когда вижу рекламу, всегда оцениваю, профессионально ли она сделана. То же самое происходит, когда смотрю упаковку товара, оцениваю не только качество, но и направленность на клиента. А поскольку на кабельном рынке остро стоит тема контрафакта и в недалеком прошлом мы анализировали торговые строительные магазины (какие кабельные заводы «снабжают» полки магазинов кабелем), то, приходя в магазин, смотрю маркировку кабелей и проводов.

7. Коллективу и предприятию – развития. На мой взгляд, сегодня на заводе в основном решаются оперативные задачи, а на развитие не хватает времени. Также всем желаю позитива и жизнерадостности.

Ольга ОБОРИНА, ведущий специалист по стратегическому маркетингу:



1. Прошла собеседование с руководителем службы, потом с директором по персоналу. Почему маркетинг? Потому что стратегический).

2. Главная задача сейчас для предприятия – это положительные изменения, они необходимы. Разработка стратегии развития компании и дальнейшая ее реализация. Важна цель, понимание, куда движется предприятие, скоординированная и слаженная работа каждого по движению к этой цели, заинтересованность в переменах.

3. Это прежде всего задачи, реализация которых влияет на место

нашего предприятия на кабельном рынке. Например, разработка программы развития Ассоциации «Электрокабель»; борьба «Камского кабеля» с контрафактом на кабельном рынке; подготовка материалов для продвижения компании на крупнейшие российские предприятия – «Россети», «Госкорпорация Ростех», «НК Роснефть»; участие в работе по нашему продвижению на зарубежные рынки при содействии Министерства экономического развития края и РФ.

4. Каждый из моих коллег зачастую помогает в решении различных задач и способствует моему развитию, но в особенности хотелось бы выделить бывшего коллегу и руководителя Андрея Владимировича Самойловских, в котором сочетаются таланты руководителя, идеолога-вдохновителя и истинного стратегического маркетолога.

5. Все будет хорошо! Ждать не нужно, нужно делать.

6. Пригождается каждый день, это подход к жизни.

7. Себе, всем и предприятию желаю развития и положительных перемен.

Борис БУРАНГУЛОВ, ведущий аналитик:



1. На «Камский кабель» пришел два года назад. Выбирал я не отдел, а компанию – четко представлял, чем хочу заниматься, и вот подвернулась вакансия. После тестирования пришел на завод и не разочаровался в своем выборе.

2. Пожалуй, самая важная задача сейчас – доведение до ума нашей ERP-системы, налаживание процессов. В настоящее время, например, вместе с СИТ заканчиваем работу над усовершенствованием планирования.

3. Больше всего мне запомнилась реализация идеи с новыми интерфейсами для аналитиков. Есть у нас одна задача – расчет цен. Довольно рутинная, но несомненно важная. Раньше на нее тратилось слишком много времени из-за неудобных интерфейсов. Я предложил несколько простых, даже банальных усовершенствований, но в результате время на эту задачу сократилось в 4,5 раза. Буквально. Мы замеряли.

4. В профессиональном становлении мне помог мой руководитель – Николай Мицкевич. Даже не знаю, есть ли на заводе люди, которые знают о заводе, рынке и кабеле больше, чем он.

5. Судя по текущим показателям, по результатам 2015 года ожидается существенное падение объемов выпуска КПП в России – до 20%. Это будет своеобразное «дно», стартовый показатель, от которого в последующие годы пойдет медленный рост, если не будет сильных макроэкономических потрясений.

6. Конечно. По сути, маркетинг – это умение понимать своих потребителей и разговаривать с ними на одном языке. А уж эти навыки применять можно везде – на собеседовании, в отношениях, в переговорах и т.д.

7. Заводу – продаж, коллективу – успехов, себе – интересных задач.

Николай МИЦКЕВИЧ, начальник службы управления маркетингом:



Пришел на завод 1 ноября 2000 года, практически в момент создания отдела. Тогда как раз формировалась команда маркетинга, и получилось, что я в нее попал.

Сегодня наиболее важными направлениями деятельности службы являются оперативное планирование и прогнозирование на ближайший год-два, работа с краевыми и федеральными властями по продвижению интересов предприятия, участие в проектах по борьбе с контрафактом и защите интересов производителей качественной продукции.

Работа в маркетинге отличается от всех прочих видов деятельности своей разнообразностью. Поле деятельности очень большое – это не только кабельная отрасль, но все смежные области промышленности. И любая задача, независимо от сложности, является важной, поскольку от результата нашей работы порой очень много зависит. Из последних таких задач можно отметить разработку и актуализацию продуктовых стратегий практически по всей номенклатуре, участие в федеральном проекте по формированию единой нормативно-технической информационной базы для крупнейших предприятий ТЭК, взаимодействие с Минпромторгом России по формированию проектов, направленных на импортозамещение в кабельной отрасли, машиностроении и производстве сырья.

Ключевые роли в становлении сыграли, естественно, руководители отдела – Сергей Беляков и Андрей Самойловских. Кроме того, процесс работы был построен так, чтобы сотрудники делились опытом решения тех или иных вопросов. Поэтому можно сказать, что быстрый рост профессиональных навыков возможен в правильно подобранном и дружном коллективе, каким являлся в тот момент отдел маркетинга и экспорта.

Сейчас не только кабельная отрасль, но и все российское машиностроение и энергетика переживают сложные времена. Обусловлено это, в первую очередь, снижением финансирования инвестиционных программ, замедлением темпов обновления парка оборудования и строительства. Однако снижение объемов относительно прошлого года произошло не глобальное, оно измеряется в пределах 10-20%. Правительство РФ инициировало большое количество программ, направленных на поддержку производителей и запуск новых инвестиционных проектов для достижения запланированных темпов роста экономики. Применительно к кабельному рынку – наихудший период в этом году мы уже миновали, максимально оптимизировали клиентскую базу и условия работы. В последние месяцы загрузка производства достаточно высокая и продержится до сентября-октября, далее пойдет традиционный сезонный спад. Следующий год не обещает значительного роста объемов, но ожидаем роста к текущему году на уровне 5% – 10%.

Хотелось бы пожелать нашей службе ярких идей и интересных проектов, оставаться командой, сохранять дух сплочения и единения. И делать правильные выводы и прогнозы, чтобы помогать предприятию добиваться стабильности.

Алексей ЯШКИН, специалист по маркетингу:



1. Маркетинг выбрал для себя еще в университете, когда началась специализация. После получения диплома сразу приступил к работе по специальности, параллельно обучаясь в магистратуре опять-таки на маркетинге. О вакансии на «Камском кабеле» узнал от бывшего однокурсника, который уже несколько месяцев успешно трудился на «Камском кабеле». После недолгих размышлений предложил свою кандидатуру, и скоро мы стали коллегами.

2. В моей работе есть две ключевых задачи. Первая – тактическая, сюда входит сбор и представление информации, необходимой для принятия управленческих решений. Требуется самые разные данные, от определения уровня цен конкурентов до предоставления данных о выпуске конкретной марки за последние пять лет.

Вторая задача – оперативная, завязана на тесном сотрудничестве с другими службами, в первую очередь со службой сбыта. Сюда входит помощь в расчете цен на те позиции, которых сейчас нет в базе, и помощь в разборе нестандартных ситуаций, которые случаются достаточно часто. Пожалуй, именно эта задача приносит наибольшее моральное удовлетворение – когда видишь, как совместные усилия службы главного технолога, планово-экономической службы, маркетинга и сбыта приводят к удовлетворению потребности клиента в кабельно-проводниковой продукции.

3. Выделю те моменты, когда за короткое время «падало» много небольших срочных заданий – сразу шесть-семь штук. Сами по себе они большой трудности не представляли, но требовали временного внимания и быстрого решения. Отсюда и основные приобретенные навыки – возможность быстро мобилизоваться, правильно расставлять приоритеты, стрессоустойчивость – если остановиться и подумать, то любая проблема окажется разрешаемой.

4. Пропустим этот пункт, сразу пойдет пятый:

5. Хотелось бы высказать благодарность и признание моему руководителю – Николаю Артуровичу, который всегда готов подсказать советом и ответить на любой вопрос.

6. Как минимум, знание маркетинга и смежных дисциплин помогает более осмысленному потребительскому поведению. При виде акций и специальных коммерческих предложений невольно задумываешься, почему продавец поступает именно так и чего хочет добиться. Не уверен, что всегда удастся понять мотивацию правильно, но сам анализ однозначно остается приятным мыслительным упражнением.

7. Чтобы каждый следующий день был лучше предыдущего!

Подготовила Елена АНДЕРСОН

ГОСТИНИЦА

ООО «КАМСКИЙ КАБЕЛЬ»

Номера от «БИЗНЕС»
до «ЭКОНОМ» класса

Пермь, ул. Васнецова, 6

274-73-90

НОМЕРА
от 1300 р.
Включен завтрак!

КАМКАБЕЛЬ

КАБЕЛЬ. ПРОВОД. ЭЛЕКТРИКА

Магазин кабельно-проводниковой и электротехнической продукции «Камкабель» предлагает Вам надежную и безопасную электротехнику по приемлемым ценам.

В широком ассортименте представлены кабели и провода непосредственно от производителя, обеспеченные сертификатами соответствия. Продукция с завода поступает в магазин без посредников, что гарантирует отсутствие контрафакта, низкие цены, полное соответствие характеристик по ГОСТ и ТУ.

Также у нас Вы сможете приобрести сопутствующие электротовары от проверенных поставщиков.

ТОЛЬКО СЕГОДНЯ

предъявителю данной листовки

СКИДКА 7%

С полным ассортиментом кабельно-проводниковой продукции можно ознакомиться в магазине или на сайте: www.kamkabel.ru

Приглашаем Вас ознакомиться с ценами, совершить покупки, разместить заказы.

МАГАЗИН «КАМКАБЕЛЬ»:
Пермь,
ул. 1-я Красноармейская, 6
ТК «Радуга», 1 этаж
тел. +7 (342) 205-50-90 доб. 1
e-mail: prm2dm@faza59.ru
www.kamkabel.ru

Сотрудникам предприятия предоставляется 10% скидка на продукцию фирменного отдела (при предъявлении пропуска).

Напомним, приобрести кабельно-проводниковую продукцию и сопутствующие товары можно также в розничном магазине «Фаза» - эксклюзивном дилере ООО «Камский кабель», по адресу: ул. Трамвайная, 33 (ТК «Парковый, пав. 1).

24 июля на 67-м году жизни скончался работник транспортной службы, ветеран завода Александр Александрович ГОРШКОВ.

А.А. Горшков пришел на «Камкабель» в 1967 году. Начиная учеником на волоочильно-крутильном производстве, через год был переведен в транспортный цех, работал водителем автопогрузчика, затем – слесарем 6-го разряда. Транспортной службе Александр Александрович отдал 45 лет добросовестного труда. За высокий профессионализм, значительный вклад в развитие предприятия неоднократно награждался грамотами, его портрет заносился на заводскую Доску Почета.

Почти тридцать лет Александр Александрович, или Сан Саныч, как тепло называли его коллеги и друзья, являлся бессменным председателем профкома в своем трудовом коллективе, очень много делал для людей.

Память об этом светлом, добром, отзывчивом человеке навсегда сохранится в сердцах всех, кто его знал.

Семья, друзья, родные поздравляют с днем золотой свадьбы ветеранов завода **Бориса Васильевича и Лидию Николаевну ЧЕБАНОВЫХ!**

*До заветной цифры 50
Вы дожили честно и влюбленно.
Золотым примером для внучат
Стали чувства ваши вдохновенно!
И сегодня все родные и друзья
За столом семейным воспевают
То, как жили вы, любовь ценя,
Ведь сегодня – свадьба золотая!*

Родные, друзья и коллеги поздравляют мастера цеха 7 **Викторию ГРОМОВУ** и мастера цеха 3 **Александра МАЛАХОВА** с бракосочетанием, состоявшимся 24 июля. Желаем пронести свои чувства, нежность и блеск в глазах через всю жизнь! Счастья, детишек и финансового благополучия! Любите и берегите друг друга!!!

Родные, друзья, коллеги, пациенты от всей души поздравляют с юбилеем **Валентину Николаевну ЯХНОВИЧ!** Более 35 лет она отдала медицине. В МСЧ №7 Валентина Николаевна пришла в 1978 году. Будучи военнообязанной, отслужила два года в армии и вернулась в родную медсанчасть. Около десяти лет В.Н. Яхнович проработала в реанимации, более 15 лет – старшей медсестрой травм-пункта. Здесь Валентина Николаевна трудится и сегодня. Любимая жена, любящая мама и бабушка, добрый и честный человек, красивая женщина. Желаем Валентине Николаевне оставаться всегда такой, какая она есть.

Пусть горести и ненастья покинут Ваш дом, а здоровье, счастье, благополучие останутся в нем навсегда!

В условиях гололедных нагрузок

ИСПЫТАНЫ УСПЕШНО

Инновационные неизолированные провода марок АТ1ПС/С и АСп производства ООО «Камский кабель» успешно прошли испытания в ФГБОУ ВПО «УГАТУ» и ООО «Башкирэнерго».

Провода были поставлены на климатические экспериментальные исследования в 2013 г. на ВЛ 110 кВ ПО «Белебеевские электрические сети» ООО «Башкирэнерго» в районе, относящемся к VI району по гололеду и III району по ветру (максимально).

По результатам проведенных исследований в условиях гололедных нагрузок инновационные неизолированные провода рекомендованы к применению для строительства новых линий электропередачи и модернизации существующих ВЛ с заменой

проводов АС меньшего или аналогичного сечения для увеличения пропускной способности на существующей инфраструктуре ЛЭП.

В настоящее время провода проходят аттестацию в ОАО «Россети».

Инновационные провода по сравнению с традиционными неизолированными проводами АС обладают преимуществами по увеличению надежности ВЛ и увеличению срока ее службы, повышению пропускной способности ВЛ на 80%, решению проблем перегрузок на существующей инфраструктуре высоковольтных линий, снижению вероятности повреждения опор, способности работать в более тяжелых климатических условиях, уменьшению стоимости строительства ВЛ до 40% и снижению затрат на эксплуатацию и модернизацию ВЛ до 18%.

www.kamkabel.ru

Спасибо за неравнодушие

ПОБЛАГОДАРИ, ГАЗЕТА!

Кто знает, как сложится жизнь и кому на склоне лет потребуется помощь... До глубины души радуется, когда встречаешь в людях отзывчивость и неравнодушие к чужой беде.

С 1961 по 1993 гг. в цехе 3 на должностях экономиста, технолога трудилась Мария Ивановна Попонина. В силу обстоятельств и состояния здоровья она оказалась в сложной ситуации. К сожалению, члены семьи Марии Ивановны уже ушли из жизни, она осталась совсем одна. Нуждается в помощи, не имеет самых необходимых вещей. Активу Совета ветеранов приходится посещать ее на дому, покупать продукты, готовить еду. Сейчас Марии Ивановне потребовалась госпитализация. Место в больнице выделили, а вот отправиться туда оказалось элементарно не в чем.

На просьбу о помощи, прозвучавшую на профсоюзной оперативке, откликнулись сотрудники службы бухгалтерского учета М.А. Кольцова, И.С. Свирская, М.Ю. Каменских, другие кабельщики. Пригодились и запасы одежды, которые работники завода в рамках антикризисной акции приносят в профком для нуждающихся. Буквально за пару дней пенсионерку обеспечили необходимыми предметами одежды и средствами личной гигиены. Теперь она сможет отправиться в стационар и поправить свое здоровье. Большое спасибо каждому, чье сердце затронула история одинокой женщины, кто не смог остаться равнодушным.

Совет ветеранов

Газета зарегистрирована Управлением Россвязькомнадзора по Пермскому краю. Свидетельство ПИ №ТУ 59-0133 от 12.01.2009 г. Учредитель и издатель – ООО «Камский кабель».

За редактора **АНДЕРСОН Е.Н.**
Компьютерный дизайн и верстка **БАБЫШЕВ И.С.**

Наш адрес в Интернете:
<http://www.kamkabel.ru/paper>

Адрес редакции и издателя:
614030, Пермь, ул. Гайвинская, 105, АБК-2, комн. 302
Телефоны редакции: (342) 274-73-34, 274-73-35.
Внутризаводские: 22-56, 22-54.
E-mail: gazeta@kamkabel.ru

Тираж газеты «Наш Камский кабельщик» – 3000 экз.
Заказ №760. Объем 1 п.л. Печать офсетная. Отпечатана в ОАО «ИПК «Звезда», 614990, г. Пермь, ул. Дружбы, 34. Распространяется БЕСПЛАТНО

Время подписания в печать по графику – 17.00, фактически – 17.00

12+