

С. Буниц: «Определяющим является ассортимент и цена»

Июнь 2017

С 20-летием РСПМ совпало и 20-летие компании Галактика, специализирующейся на цветном прокате, цена которого в 10-20 раз превышает стоимость черных металлов. Галактика — одна из немногих универсальных компаний в сегменте цветного металлопроката, где ставка сделана и на алюминий со сплавами, и на медно-латунную группу. О том, какие эволюционные изменения претерпели компания и рынок за это время, в каких сегментах можно рассчитывать на рост спроса, в интервью МСС рассказал директор Галактики С. Буниц.

Сергей Иванович, с какими результатами деятельности подошла Галактика к 20-летнему рубежу своего существования? Что удалось добиться за эти годы работы?

В год образования — 10 июля 1997 г. — компания состояла из пяти человек. Сейчас в Галактике работает в 10 раз больше. Произошел не только количественный, но и качественный рост персонала: компании с сопоставимым оборотом, как правило, обслуживают 70-100 человек. Т.е. грамотно выстроенный менеджмент и отлаженное управление внутри компании позволяет реализовывать тот же самый объем продукции меньшими ресурсами, чем у других. На старте объем реализации компании составлял 30-50 т продукции, сейчас — 500-600 т в месяц, в 10-20 раз выше.

Если в первый год нам удалось приобрести небольшой участок земли и склад на 700 кв. м, то сейчас емкость складских терминалов составляет 5,300 кв. м, что внушительно для компаний, специализирующихся на цветном металлопрокате. При этом место базирования изначально было выбрано крайне удачно: вблизи скоростной трассы М-2 «Москва-Симферополь», что чрезвычайно логистически удобно для обслуживания региональных клиентов. То, что 20 лет назад казалось неудобным - удаленность от центра Подольска, сейчас превратилось в настоящее конкурентное преимущество. С урбанизацией Москвы и Подольска наш складской комплекс оказался в весьма удобном логистическом месте.

Не тратясь на аренду, мы постоянно вкладывали средства в развитие собственного складского комплекса, наращивали оборотный капитал, увеличивали товарные запасы. Сейчас они достигли порядка 2,5 тыс. позиций. У нас внушительный ассортимент продукции медной и латунной группы, алюминия и сплавов практически для любого покупателя. У нас можно найти листы, круги, уголки, трубы, профили — широчайший сортамент для всех отраслей промышленности. Галактика превратилась в своего рода IKEA цветного металлопроката, где можно приобрести практически все. Сегодня это очень ценится потребителями, потому что повсеместно реализуются программы оптимизации складских запасов, все покупают «с колес», вовремя поставляя на производство нужное количество материальных ресурсов.

К тому же у нас комфортный ценовой уровень: наши цены очень близки к ценам производителей, мы делаем минимальную наценку, чтобы оставаться в авангарде рынка и в предпочтении у наших клиентов. Оптовые партии имеют наценку 2-5%, розничные - чуть выше. Наши услуги весьма востребованы, поскольку на заводе надо заказать продукцию и ждать месяц, а у нас можно купить сразу, в широком ассортименте и без ограничений по объему — и лист, и два, и три. Если продукцию необходимо порезать, то мы еще и порежем в размер.

География поставок — от Калининграда до Дальнего Востока, практически вся Российская Федерация. Плюс мы экспортируем продукцию в Казахстан и Белоруссию, где каждый завод знает нашу продукцию. Определяющим является ассортимент и цена — их оптимальное соотношение всем нравится.

Словом, не случайно мы становились победителями конкурсов РСПМ на лучшую металлобазу и лучшую сбытовую сеть в сегменте цветного металлопроката.

Таких компаний, как Галактика, сейчас на рынке много? Насколько оправдывает себя

стратегия работы с алюминием и алюминесодержащей продукцией и металлами медно-латунной группы?

Наш рынок состоит из компаний трех видов: одни занимаются только алюминиевым металлопрокатом, другие - только медным, третья группа наших конкурентов — те, кто, как и мы, торгуют и первым, и вторым в соотношении «50 на 50». Таких компаний отнюдь не много: Металлсервис, Лист Спб. - чуть ли и не все. Главный плюс ставки на работу с легкими и тяжелыми цветными металлами одновременно заключается в том, что машина клиента сразу загружается всем необходимым спектром продукции, что упрощает логистические цепочки, позволяет потребителю не тратить силы на поиски необходимого сортамента: у нас можно отовариваться всей номенклатурой товаров.

Нам, конечно, работать сразу в двух направлениях тяжелее, поскольку профессионализм менеджеров должен быть выше, нужно разбираться и в алюминии, и в меди. Поэтому обучению мы уделяем большое внимание: еженедельно проводим семинары, оцениваем квалификацию; от знаний зависит карьерный рост и оплата труда. Сотрудник должен не только обладать технологией продаж, но и досконально знать предмет, выступать экспертом, чтобы суметь порекомендовать материал покупателю — почему он выгоднее, почему дольше прослужит и принесет больший экономический эффект.

Что даст запуск нового терминала склада?

К 20-летию компании введен дополнительный складской терминал площадью 2,600 кв. м, что увеличит общую складскую площадь хранения до 5,300 кв. м. Это позволяет расширить количество портов одновременной загрузки до семи. Экспедиторы свидетельствуют, что загрузка на нашей площадке проходит быстро и эффективно. Это важно. Потребитель, выбирая, где покупать продукцию, руководствуется одними параметрами, а вот экспедиторы, занимающиеся доставкой товаров, обращают большое внимание на эффективность обслуживания непосредственно на площадке базы. То, что у нас выстроен скоростной поток отгрузок, - еще одно преимущество работы с Галактикой. Покупатель экономит свое время и силы на ассортименте и на скорости отгрузки.

В новом терминале будет сконцентрировано хранение алюминиевого плоского проката, который занимает больше всего места. То есть качество хранения материала будет повышено, а доступ к нему облегчен. И это тоже ускорит время отгрузки.

Как сейчас складываются отношения с поставщиками, производителями продукции?

Наши основные партнеры - УГМК-ОЦМ, Гайский ЗОЦМ (УМП), КРАМЗ, КУМЗ, АМР. С производителями мы ведем себя предельно порядочно, всегда соблюдаем все свои обязательства. Если на заводе меняется коммерческий директор, то сначала он едет туда, где шире всего прилавок, то есть к нам.

Какие секторы потребления сейчас демонстрируют наилучшую динамику?

Надо отметить энергетику, где медные прутки и медные шины для изготовления проводов ничем не заменить. Существенное обновление фондов и инфраструктуры идет в оборонно-промышленном комплексе, что обеспечивает достаточно большое потребление алюминия и сплавов. Единственное, рынок гособоронзаказов очень сильно администрирован. Эти две отрасли обеспечивают постоянный спрос, а строительный комплекс, машино- и автостроение «просели», увы.

Какова роль РСПМ в жизни компании и, наоборот, компании в деятельности РСПМ?

Я посещал мероприятия РСПМ еще когда Галактика не была членом организации. Сейчас уже несу в Союзе еще и общественную нагрузку в качестве члена Совета: когда удалось набраться опыта работы на рынке и сделать что-то эффективное внутри компании, захотелось поделиться наработками, объединить единомышленников на платформе РСПМ. Галактика неоднократно принимала у себя на площадке делегации Союза в рамках семинаров и тематических

конференций, мы всегда открыты и готовы предоставить площадку предприятия для обсуждения проблем для всех участников рынка.

РСПМ - превосходная площадка для откровенного общения. В союзе состоят компании разного формата. Иногда модели бизнесов совершенно не подходят друг другу, но некоторые вопросы управления, маркетинга, логистики, сбыта носят универсальный характер. Общаясь с региональными клубами, клубом маркетологов, партнерами РСПМ (например, с Белорусской товарной биржей) — узнаешь много нового. Выгоду от членства в РСПМ нельзя оценить рублем, но она несомненна.

И завершающий вопрос: какой Вы видите Галактику еще через 20 лет?

Об этом будут думать уже мои дети (смеется). Было бы неплохо, чтобы они активно подключались к работе...

Издание: МСИС №6, 2017

www.galakmet.ru