

# УГЛИЧКАБЕЛЬ

СОВРЕМЕННЫЕ КАБЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ



# Тень бренда. Дистрибьюторы и проекты

## Содержание

1. Nexans в России, промежуточные итоги
2. Роль сбыта в формировании сегментов рынка и влияние на развитие предприятия
3. Соответствие сбытовой структуры текущим трендам электротехнического рынка
4. Дистрибуция или прямой сбыт?
5. Проектные продажи
6. Долой феодализм!
7. Немного об экспорте
8. Заключение

 Nexans





1897 г. – дата основания,  
2000 г. – отделение от  
Alcatel, создание Nexans



около 100 заводов  
в 40 странах



26 тыс. чел. –  
штат сотрудников



6,5 млрд евро –  
годовой оборот



Обслуживает клиентов  
на всех континентах

# Старая смоленская дорога Nexans Rus.



**2008** - открытие завода в г.Углич Ярославской области, вступление в ассоциацию «Электрокабель»

**2009** - выпуск первой продукции NYM, СИП «Торсада», формирование ОП, филиалов и дистрибьюторской сети

2010 - выпуск кабелей среднего напряжения, пик продаж продукции других юнитов Nx, включая HV проекты

2011 - начало импортозамещения, экспорта в страны СНГ

**2012** - завод отмечен наградой Nexans (перевод в класс А)

**2013** - назначение нового президента Nexans Арно Пупар-Лафарж, смена команды «технарей» на «финансистов»

2014 - появление внутренней конкуренции между заводами Nx на российском рынке, спад трейдинга, реорганизация ОП

**2015** - отказ от проекта подводного кабеля в Крым

**2016** - серийный выпуск MV и LV кабелей в ЭПР-изоляции

**2017** - реорганизация Nexans Rus., образование Угличкабель в «техническом партнерстве с Nexans», объединение сбыта

2018 - инвестиции в производство, новые продукты, поставки в ключевые проекты, включая авто и жд мост в Крым

# Роль схемы сбыта в развитии предприятия

## Изменение структуры сбыта и продуктового разделения

- 2010** 50% - дистрибуция, 50% - Симросс, 0% - прямой сбыт / 50% - ABC, 40% - building, 10% - LV, 0% - MV\*
- 2014** 25% - электротехнические дистрибьюторы, 25% - проектные дистрибьюторы,  
45% - трейдеры, 5% - прямой сбыт / 10% - ABC, 10% - building, 30% - LV, 50% - MV
- 2018** 23% - электротехнические дистрибьюторы, 57% - проектные дистрибьюторы,  
12% - трейдеры, 8% - прямой сбыт (в т.ч. ЕРС) / 10% - ABC, 10% - building, 50% - LV, 30% - MV
- далее** 25% - электротехнические дистрибьюторы, 55% - проектные дистрибьюторы,  
10% - трейдеры, 10% - прямой сбыт (в т.ч. ЕРС) / 5% - ABC, 15% - building, 40% - LV, 40% - MV

*Первичная система организации сбыта и коммерческой политики в рамках базового возможного продуктового микса с последующими требованиями партнеров приводит к созданию новых рынков и продуктов, повышению уровня сервиса, устранению технических узких мест производства, техперевооружению и развитию завода и способствует возврату в отрасли с новыми кабельными решениями и комплексным подходом, повышая конкурентноспособность и «ментальность» предприятия*

Building – кабели 0.66, 1 кВ мелких сечений

6 ГРУПП\*

ABC - провода

LV Al, LV Cu – алюминиевые (медные) кабели 1 кВ крупных сечений

MV Al, MV Cu – алюминиевые (медные) кабели среднего напряжения

# Доля отраслей в продажах



НЕФТЬ И ГАЗ



СТРОИТЕЛЬСТВО



СЕТИ  
ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ



АЭРОПОРТЫ

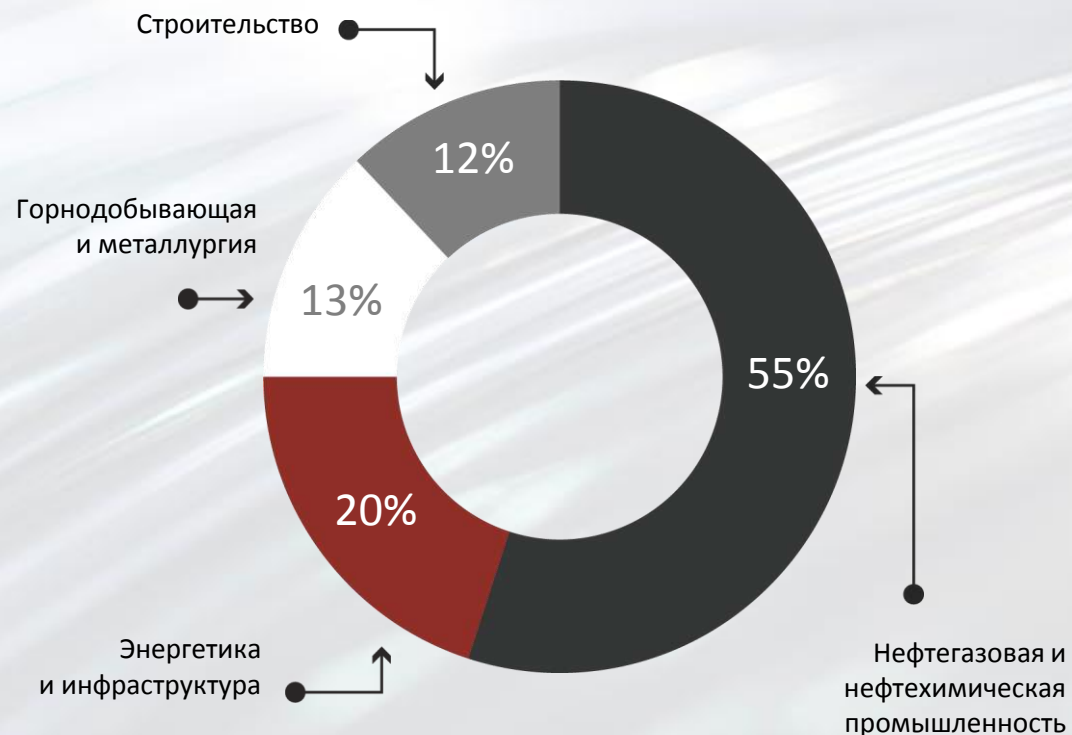


ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ  
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ  
ТРАНСПОРТ

Поставки в нефтегазовую отрасль (распределение будет равномерно выравниваться) и северные регионы (наличие зимника), помимо усовершенствования технологий обеспечивает загрузку предприятия в межсезонье – время традиционного кабельного демпинга и позволяет плавно войти в сезон с актуальной по ассортименту и ценам складской программой



# Основные тренды рынка

Можно выделить основные направления развития текущего электротехнического рынка по оценкам дистрибьюторов и производителей:

- проектные продажи,



Добиться соответствия основным трендам можно только путем построения комбинированного (проектно-дистрибутивного) сбыта – ключевого драйвера сбалансированного успешного развития компании

# Дистрибьюторы VS Ениши

*Из Википедии.*

В истории экономики разных государств и стран **разносной торговлей** (прямые продажи, при которых происходит непосредственный контакт покупателя и продавца, относятся, согласно законодательству РФ) первоначально занимались **цыгане, странники и ениши**, предлагая различные товары и услуги, попутно давая **представления**, занимаясь **целительством и предсказаниями**. С развитием производства и необходимостью расширения каналов сбыта в разносную торговлю были вовлечены другие слои населения, разносные и развозные торговцы **стали играть важную роль** в снабжении удалённых населённых пунктов различными товарами, также их другой полезной функцией была передача новостей. После появления и расширения специализированных торговых точек, модернизации транспорта, почты, изобретения устройств охлаждения и других **технологий** значение разносной торговли **сильно понизилось**.



# Выбор очевиден

**Странник** - калика, странствующий человек, путешественник, не имеющий определённой цели своего путешествия.



Мещеряков Олег Владимирович

**Идеальный дистриб**

«**Цыгане** известны своим умением вести переговоры...» к/ф «**Большой куш**»

**Ениши** в Швейцарии, конец XIX века



# Проектные направления

**ALSECURE®**

***N2XSEYBY***

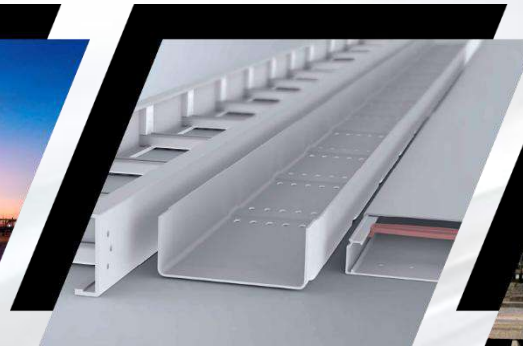
***K9PBPMn2(A)-HF***



**КАБЕЛИ**



**ПРОМЫШЛЕННЫЙ  
ОБОГРЕВ**



**КАБЕЛЕНЕСУЩИЕ  
СИСТЕМЫ**



**АКСЕССУАРЫ**

- генерация проекта (предложение оптимального технического решения) - обычная номенклатура сегмента «ГОСТ+» с ТЭО, «фантомы», техрешения для конкретного потребителя (гибридные кабель, техтребования), бренд, двойная маркировка, замена импорта, собственные марки и другие,
- стадии проекта и статуса для партнера (квалификационный отбор, новый проект, ТЭО, П, РД, спецификация на другом производителе, «ничейный» проект, «чужой» проект и др., порядок работы);
- снижение числа альтернатив, комплексный подход к решению (аксессуары, шеф-монтаж, гарантии, мониторинг и т.п.)
- защита и контроль (бренд, новое решение, ошибка в маркировке, свои ТУ (бренд) партнеров), ОКЛ, OEM – направление и др.);
- процедура взаимодействия - заявление, проверка, первичные действия, промежуточный результат, CRM, координация и реализация, тиражирование.

# Преимущества завода Угличкабель

01

синергия мирового опыта и собственных адаптаций и разработок, инвестиции в производство и технологии;

02

разработка и производство индивидуальных кабельных конструкций и решений, внедрение новых материалов;

03

входной контроль компонентов, проведение испытаний в собственной сертифицированной лаборатории, имеющей современную научно-техническую базу;

04

высокое качество и расширенная гарантия;

05

оптимальный размер и номенклатура складских запасов;

06

возможность изготовления малых партий, предоставление кратчайших сроков;

07

оптимальные схемы доставки;

08

прокладка, монтаж и шефнадзор, диагностика и мониторинг

09

ориентированность на проектный бизнес, дистрибуцию и экспорт;

10

огромный отраслевой референс, продукция заложена в проектах будущих лет

# Тени (брендов и не только) исчезают в полночь

**Феодализм** (от лат. feudum — лен, феодальное землевладение) — система правоотношений в обществе, образовавшаяся в конце VI века, свойственная некоторым государственно организованным добуржуазным обществам.

**Cable feudalism** – современный атавизм, разделивший кабельное сообщество на «староверов», «нововеров» «западников», «клещевидных упырей», «гаджайтов», «лиллипутов-алюминщиков», «блефусканцев-медников» и др.



Электрофорум  
Prysmian / Nexans  
*Где FUTURE, Брат?*



Флешка Nexans на заводе «Севкабель»  
Музея «Гранд макет Россия» в Санкт-Петербурге

# Немного про экспорт





СОВРЕМЕННЫЕ КАБЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

ООО «Угличкабель»

101000, г. Москва, пер. Огородная Слобода, д. 5А, БЦ «Георг Плаза»

**+7 (495) 775-82-40/42/43/44**

[info@uglichcable.ru](mailto:info@uglichcable.ru)

