

«КАМОЦЦИ-ПНЕВМАТИК-СИМФЕРОПОЛЬ»:

ФОРМУЛА УСПЕХА

1 августа исполнилось 14 лет со дня открытия итальянским концерном Camozzi своего филиала на Украине – ЗАО «Камоцци-пневматик-Симферополь». Компания вступила в 15-й, юбилейный год своей работы, и журналистка «ЮС» побывала на предприятии, встретилась с сотрудниками и руководством, увидела много неординарного и интересного.



Знакомство

Откровенно говоря, об очередной годовщине компании мы узнали позже, а знакомство началось с того, что налоговая администрация Крыма объявила о присвоении звания «лучший налогоплательщик» двадцати предприятиям нашего полуострова. Среди них ЗАО «Камоцци-пневматик-Симферополь», которое заняло по объемам отчислений шестое место.

«Неизвестная» компания «Камоцци» располагается в уютном особняке на ул. Ларионова. На Украине имеет сеть филиалов во всех промышленных центрах, в которых трудятся более ста сотрудников. Средний возраст работников компании – 35 лет, а средняя зарплата – более 2000 грн.

Специалистам имя «Камоцци» говорит о многом. На рынке Украины компания является лидером в области поставок пневматических приводов и устройств – пневмоцилиндров, пневмораспределителей, блоков подготовки воздуха и фитингов, которые используются в большинстве отраслей промышленности. Доля украинского рынка, занимаемого «Камоцци», превышает вместе взятые доли рынка ее конкурентов. По объему выпускаемой продукции симферопольское производство является крупнейшим из 19 заводов итальянской компании Camozzi, находящихся за пределами Италии и рассредоточенных по земному шару от Южной Африки до Норвегии. Сейчас у «Камоцци» около 5 тысяч клиентов в Украине, около 10 тысяч – в России. Причем большая часть этих клиентов – крупные конвейерные производители оборудования.

Но прежде чем продолжить рассказ о сегодняшнем дне компании, совершим небольшой экскурс в историю.

Начало

После того, как рухнул железный занавес, президент СССР Михаил Сергеевич Горбачев обратился к иностранным державам с призывом дружить и создавать совместные предприятия. На этот призыв откликнулся, в частности, господин Камоцци, глава всемирно известной итальянской фирмы «Камоцци», специализирующейся на выпуске пневмооборудования. 1 августа 1991 года в крымской столице появилось совместное предприятие «Камоцци-пневматик-Симферополь», поначалу занимавшееся поставкой продукции «Камоцци» на территорию Советского Союза. Вскоре Союз распался, но предприятие уцелело, продолжило развиваться. И настал тот час, когда только импорта техники, без создания собственного производства, для развития компании стало недостаточно. Не удивимся, если у кого-то из читателей мелькнет мысль: «Ну, все ясно: чего же не развиваться, если «заграница» помогает...». Да, конечно, есть крупный холдинг «Камоцци», продукция которого снискала мировое признание, есть многолетний опыт работы «Камоцци» во всем мире. Но для того, чтобы адаптировать этот опыт к нашим непростым экономическим условиям (время действия, напомним, 1990-е годы), потребовался колоссальный труд.

Жизнь стремительно менялась, и еще совсем недавно казавшийся не-

зыблемым постулат «главное – произвести как можно больше продукции» сменился на противоположный «главное – суметь эту продукцию продать». И компания «Камоцци-пневматик-Симферополь» научилась этому искусству: создала сеть сбыта, охватывающую буквально всю Украину, обросла широким кругом постоянных клиентов. Настолько широким, что открытие собственного производства стало не прихотью и не экспериментом, а жизненной необходимостью.

«В первые годы существования компании мы работали по 100 часов в неделю, – рассказывает Алексей Алексеевич Кистиченко, президент ЗАО «Камоцци-пневматик-Симферополь». – Активность и нацеленность на результат позволили нам стать лидером национального рынка пневматической аппаратуры. Стоит отметить, что именно Крым, благодаря сочетанию многих факторов, стал плацдармом для выхода и закрепления компании на рынках стран СНГ и, прежде всего, России. Поэтому нам особенно приятно внимание крымских властей, оценивших высокий уровень нашей налоговой культуры...»

Сегодня мы продолжаем активно развиваться: в планах строительство нового – площадью 5 тысяч кв. метров – завода.

«Простой» продукт

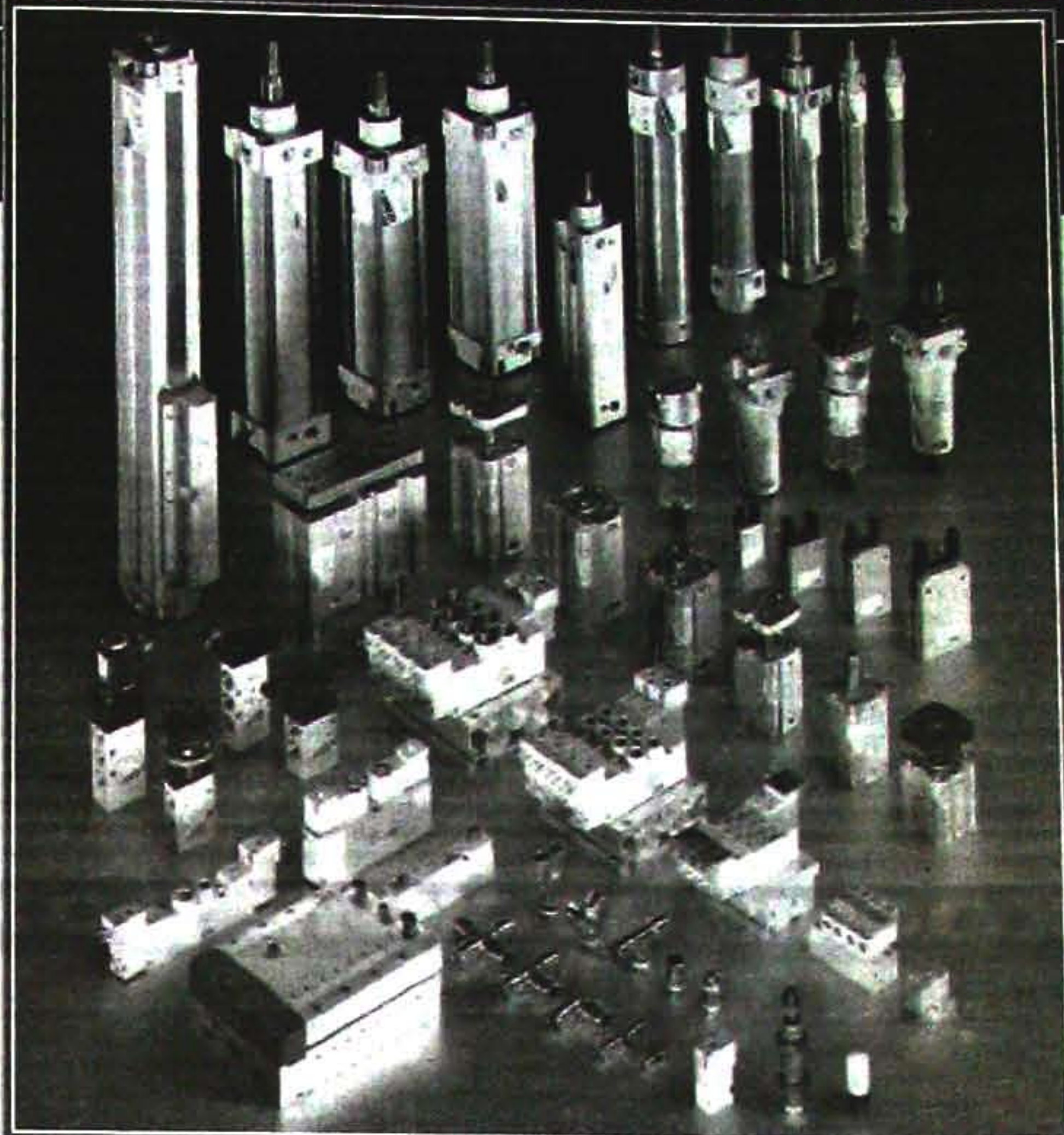
Над входом в здание «Камоцци-пневматик-Симферополь» висит небольшая деревянная доска, на которой строки из «Евгения Онегина»:

*«Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет».*

Пневматический цилиндр – вот тот самый «простой продукт», который производит «Камоцци-пневматик-Симферополь». На первый взгляд – вроде незамысловатое изделие с элементарным принципом действия: давление воздуха перемещает поршень в металлической трубе. Но для того, чтобы создать пневмоцилиндр, который бы эффективно работал, был очень качественным и при этом относительно дешевым, необходимо применить самые современные технологии и достижения промышленности.

Заглянем в цех «Камоцци»: обилие света и непривычная чистота! Ничего общего с общепринятым представлением о цехе. И только различив участки (заготовительный, механообрабатывающий, сборный, контрольный), понимаем, что не ошиблись – мы действительно на производстве. Вся продукция, которая выпускается в «Камоцци», собирается из итальянских комплектующих. На вид эти комплектующие достаточно просты – допустим, те же алюминиевые трубы. Однако на самом деле, для того, чтобы сделать такую трубу, пригодную для изготовления по-настоящему высококачественного пневмоцилиндра, нужны сверхсовременные технологии и оборудование стоимостью в десятки миллионов евро! Создание из комплектующих готового продукта осуществляется с помощью станков с программным числовым управлением – станков высококачественных, высокопроизводительных, надежных и на сегодняшний день одних из лучших в мире.

Абсолютно вся готовая продукция проходит строжайший контроль. В цеху установлен станок, представляющий



собой самый современный экземпляр контрольного оборудования. Он словно бы рентгеном просвечивает пневмоцилиндр, проверяет его работоспособность и выносит свой вердикт: загорелась зеленая лампочка – о'кей, на упаковку; загорелась красная (а такое бывает редко) – назад, на доработку. Причем времени на проверку этому «суперконтролеру» нужно всего ничего: максимум – три минуты. Наконец, после того, как проверка дала «добро», пневмоцилиндр упаковывается и поступает на отгрузку.

«Сегодня мы производим 80% той продукции, которая есть в номенклатуре итальянской фирмы «Камоцци», – рассказывает исполнительный директор ЗАО «Камоцци-пневматик-Симферополь» Александр Германович Смирнов. – К тому же выпускаем собственный эксклюзив. Ведь то или иное стандартное изделие не всегда соответствует потребностям конкретного заказчика. Мы можем сделать именно то изделие, которое решит проблему клиента. Такие принципиально новые изделия разрабатываются в нашем конструкторско-технологическом бюро. Украинская команда конструкторов получила широкое признание среди профессионалов «Камоцци» по всему миру за множество ярких по дизайну и функциональности изделий. В них нам удалось как нельзя лучше сочетать преимущества самых современных материалов, самых совершенных технологий – одним словом, весь огромный, многогранный, всемирный опыт фирмы «Камоцци».

Люди

«Наша компания создавалась как конкурентоспособный рыночный механизм, как коммерчески эффективная, а не благотворительная структура, – говорит Алексей Алексеевич Кистиченко. – Но при всем этом, в ее основе изначально были заложены самые существенные человеческие ценности: дружба, порядочность, честность, способность к взаимовыручке. И нам удалось создать команду, объединенную этими принципами, коллектив в лучшем смысле этого слова. Это и есть наше главное богатство. Это и есть наш главный секрет успеха».

В «Камоцци-пневматик-Симферополь» текучесть кадров сведена к минимуму. Люди здесь получают достойную зарплату и уверены в своем завтрашнем дне, потому что работают в человеческих условиях. Однако к требованиям к сотрудникам, конечно, высоки: когда «Камоцци» открывала собственное производство, из 100 претендентов

были отобраны лишь 11 (к слову, эти 11 человек трудятся в компании и по сей день). «На труд у нас могут рассчитывать лучшие, те, кто как и мы числит работу среди своих приоритетов. Отдельное внимание мы уделяем подающей надежды молодежи, – рассказывает Алексей Алексеевич Кистиченко. – Любой человек, попавший в нашу компанию, проходит обязательную стажировку. Мы учим людей работать с современным оборудованием. Наши ведущие специалисты регулярно проходят практику на итальянских заводах. А год назад в нашей компании открылся собственный учебный центр».

Учебный центр

Первыми подобный центр запустили в московском офисе «Камоцци» – и получили очень интересные результаты. Основываясь на их опыте, создали учебный центр и в Симферополе. Причем московскую программу работы центра здесь усовершенствовали – стали активно сотрудничать с Севастопольским Национальным техническим университетом. Сейчас здесь находится филиал кафедры автоматизации технических процессов и производства, здесь занимаются ее студенты, лучшие из которых становятся сотрудниками компании. «Мы считаем, что сегодня чрезвычайно важно возрождать техническую культуру молодого поколения, – рассказывает Александр Германович Смирнов, – потому что, к сожалению, сейчас многие учебные программы устарели. И пройдя у нас краткосрочные курсы, студенты нередко признаются, что получили практических знаний о пневматике больше, чем за три семестра в институте».

Впрочем, главная задача учебного центра «Камоцци» – обучение клиентов. Как бы там ни было, но отечественная промышленность сейчас развивается, завозится новое оборудование. А люди зачастую не знают, как с ним обращаться. В учебном же центре «Камоцци» применяются самые современные учебные программы, стоят тренажеры с пневматическим оборудованием новейшего образца. И обучают здесь специалистов самого разного уровня – от обслуживающего персонала до инженеров-конструкторов.

Осознанная политика по увеличению в предложении компании доли интеллектуальных услуг от проектирования до обучения клиентов позволяет иметь наибольшую конкурентоспособность и из года в год подтверждать статус лидера. Лидирующие позиции компании признаются как ее клиентами, так и конкурентами. В 2002 году «Камоцци» была признана Золотой торговой маркой Украины, а в 2004-м пневматическая аппаратура «Камоцци» заняла достойное место сначала среди ста лучших товаров Крыма, затем – среди ста лучших товаров Украины.

Татьяна ШЕВЧЕНКО.

