



# Алюминий, медь, латунь и бронза

## Компания «Невский Алюминий»

### расширяет ассортимент своей продукции

Город Санкт-Петербург, построенный на Неве, является не только «Северной Венецией», восхищающей всех своей красотой, но и морской столицей России. Ни для кого не секрет, что здесь сосредоточено большое количество предприятий по судостроению и судоремонту. Именно поэтому одно из главных направлений петербургской компании ООО «ПКФ «Невский Алюминий» – сотрудничество с предприятиями этой отрасли. В настоящее время наблюдается подъем отечественного судостроения, и грамотное использование ситуации дает возможность получить хорошие результаты взаимного сотрудничества и надежного партнерства между поставщиками продукции и потенциальными потребителями. О деятельности компании ПКФ «Невский Алюминий» мы расспросили ее генерального директора **Вадима Закатова**.

**— Вадим Евгеньевич, как менялись приоритеты в работе, начиная с момента основания фирмы? Какие перспективы?**

— Несмотря на юный возраст в три года, мы как самостоятельная компания продолжаем движение вперед, не притормаживая и не останавливаясь на достигнутом. В начале пути у нас была узкая специализация – мы поставляли весь ассортимент алюминиевого проката. Но теперь в нашей складской линейке появился еще и медный, латунный, бронзовый прокат. Мы поставили перед собой комбинированную задачу – сохранить и модернизировать методы и технологии своей работы, не потеряв клиентоориентированности и исключив дополнительные риски. Приняв участие в XIII Международной выставке по судостроению, судоходству, деятельности портов и освоению океана и шельфа «НЕВА-2015», которая проходила в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум» в сентябре в нашем городе, мы получили дополнительную уверенность в правильности выбранного вектора развития. Было важно убедиться в том, что наша фирма стала узнаваема, услышать много приятных отзывов о сотрудничестве с нашей компанией от самих участников выставки и от ее многочисленных посетителей.

**— Что вы можете сказать про перспективную продукцию?**

— Здесь наша главная задача – понять тенденцию рынка и определить степень

развития перспективного направления, чтобы по прошествии какого-то времени мы могли утверждать, что в сфере поставок новой продукции деловая репутация нашей компании находится на самом высоком уровне, а экономические показатели направления соответствуют стратегии развития компании. Поэтому сначала мы провели большую работу, оценивая свои экономические возможности по широкому перечню продукции. Так на нашем складе появились алюминиевые листы сплавов 5754, 5083 шириной два метра, применяемые в малом судостроении, и, как сопутствующая данной номенклатуре, сварочная проволока для MIG и TIG сварки 5356, 1561 в прутках и на катушках. Также мы активно стали заниматься поставками со склада окрашенного алюминия по шкале RAL и листовым прокатом со специальной поверхностью под дальнейшее анодирование.

**— Вадим Евгеньевич, какие задачи ставите для своей компании на следующий год?**

— Задача номер один – своевременное выполнение действующих договоров. Если этого не будет, то не будет и новых. Надо понимать, что в период колебания рыночных цен и нестабильной экономики, многие металлотрейдеры выбирают стратегию отказа от сложных номенклатурных позиций, прекращают отгрузки продукции с отсрочкой платежа, не ставят перед собой задачи по укреплению и расширению своих позиций на рынке. Наша компания решила эту



проблему посредством гибкого и оперативного управления ценовой политикой.

Вторая задача – это кадровое развитие, подбор специалистов, которые могли бы успешно работать как на традиционных, так и на новых рынках. Все сотрудники нашей компании понимают, что делают общую работу, нацеленную на успешный результат.

Отдельного упоминания в качестве задачи на будущий год заслуживает увеличение объема поставок через тендерные торги, а также расширение продаж в регионах РФ с возможным открытием представительств либо филиалов.

Своей задачей считаю обеспечение компании и сотрудников работой, чтобы проекты всегда выполнялись в поставленные сроки, а также достигалось взаимопонимание с заказчиками и поставщиками. Уверен, у нас все получится, ведь девиз нашей компании: «Мы дорожим своим именем и временем клиентов. Для нас даже самый маленький заказ – значимый заказ». Приглашаем к сотрудничеству с ООО «ПКФ «Невский Алюминий»!

Беседовал

Ренарт Фасхутдинов



196084, Россия, Санкт-Петербург  
ул. Цветочная, д. 6, литер М, пом. 3Н  
тел.: +7 (812) 438-38-46 (многоканальный)  
факс: +7 952 269-70-15  
www.na-metal.ru