

Задел для восхождения

Уходящий год для компании «Рудгормаш» стал временем не только серьезных испытаний, но и впечатляющих достижений в стратегии выхода на новый уровень развития. О знаковых событиях 2014-го и многообещающих заделах на год предстоящий рассказывают сами участники событий – топ-менеджеры компании.

Виктор Ермолов,
директор по производству:



- Этот год был сложным. Проблемы на рынке горно-рудной отрасли, которые наметились не только в нашей стране, но и за рубежом, сказались на снижении портфеля заказов: покупательская способность у потребителей нашей продукции упала. Но 2014 год стал и знаменательным, потому что мы оказались у поворотного момента стратегического обновления производства.

В частности, было принято решение о реорганизации цеха по выпуску пневмоцилиндров, так как мы задумали перевести этот процесс на аутсорсинг. Нашли партнера в Калуге и в течение полугода с ними работаем по согласованию всей технической документации. Эта работа вышла сегодня на финишную прямую. С января 2015 года все объемы по гидравлике будем полностью отдавать на аутсорсинг.

На освободившихся площадях планируется создать современное производство редукторов. В первую очередь тех, которые используются для нашего оборудования, но, естественно, и для сторонних заказчиков.

За рубежом немало производителей такой продукции, а в России единицы, хотя потребительский рынок достаточно емкий.

Еще одно перспективное направление получило развитие в уходящем году – это работа над выпуском инновационного керамического вакуумного фильтра. Первые образцы мы сделали в предыдущем году, но активные промышленные испытания проходили именно в текущем. И показали прекрасные результаты. Это инновационное оборудование уже доставлено заказчикам, смонтировано и успешно проходит обкатку. В начале 2015 года планируем запустить данное изделие в серийное производство.

Также в 2014 году появилась перспектива войти в нишу поставок буровых станков для угледобытчиков. До сих пор наш буровой станок был ориентирован на железорудные предприятия. В текущем году мы согласовали с угольщиками конструкцию станка 160/230, который в первой половине следующего года должны поставить на угольные предприятия Кузбасса.

Вячеслав Зенин, директор по коммерческим вопросам:



- Сложившаяся в 2014 году ситуация оказалась для нас неоднозначной. С введением санкций ЕС деловая активность в России и Таможенном союзе несколько сократилась, бюджеты на покупку

оборудования секвестрировались с учетом того, что в будущем эта закупка оборудования все же совершится.

Позитив в том, что введенные санкции дают отечественным производителям, в том числе «Рудгормашу», возможность более уверенно чувствовать себя на внутреннем рынке. Примеры есть, когда мы уже выиграли тендеры у компаний, ориентированных прежде на импорт. В частности, мы поставили в «Металлинвест» три буровых станка, столько же отправили на «Карельский окатыш» - предприятие ГК «Северсталь», где раньше тоже предпочитали поставки зарубежных компаний.

Мы работаем в рублевой зоне, и при сегодняшних реалиях повышения курса доллара и евро это наше дополнительное конкурентное преимущество. Хотя есть в этом минус для нас: ряд комплектующих изделий, которые мы используем для производства своих машин, поставляются из Европы. Есть риск потерять возможность поставок данных деталей. Поэтому нужно искать аналоги таких комплектующих на рынках России и Беларуси.

Несмотря на сложности, на мой взгляд, для отечественных производителей позитива больше. По моему мнению, в 2015 году импортозамещение пойдет очень активно. «Рудгормашу» это сулит весомую долю присутствия на рынке оборудования: предприятия Кузбасса, энергетический сектор, калийные шахты, железорудные компании, все, где сегодня еще используется много техники импортной, – это наши потенциальные заказчики. В 2015 году у многих предприятий наступает срок, когда они должны менять оборудование. Естественно, «Рудгормаш» предлагает свою линейку машин, которые полностью закроют их потребности.

Золотодобытчики и алмазодобытчики тоже перспективная ниша. В

2014 году мы алмазодобытчикам поставили два буровых станка, на 2015 год у нас полностью прошла техническая отработка для дальнейших поставок. Золотарям в этом году поставили три машины, в следующем будет удвоение заказа.

Владимир Заботин,
директор по экономике компании «Рудгормаш»:



- В финансовом отношении 2014 год был для нас непростым. В первую очередь это связано с тем, что разрыв платежей в 2013 году затормозил нашу работу в 2014. Но позитив этого года

относительно прошлого в том, что появились предоплаты от наших заказчиков. И новые заказы. За счет этого нам удалось удержаться на плаву. Мы с большим энтузиазмом смотрим в 2015 год, где есть прогнозы на большое количество заказов. А за счет предоплат с неплохим балансом завершаем уходящий год и рассчитаемся по долгам.

Знаковым событием для нашего завода стало решение районного суда по уголовному делу Президента нашей компании Анатолия Николаевича Чекунова. Это очень важно для коллектива не только психологически, но и потому, что нам, финансистам, теперь открывается возможность работать с банками по привлечению заемных средств. Мы должны в 2015 году вложиться в оборудование, установка которого позволит нам выйти на еще более высокий уровень технологий, качества, расширить номенклатуру изделий.

Теперь мы можем привлечь инвестиции и реализовать идею кластерного развития на площадке «Рудгормаша» - для этого есть все условия.

Одним из первых шагов в этом направлении стало создание совмест-

ного предприятия по производству ветрогенераторов с разработчиками этого изделия. Это продукция высокотехнологичная и сулит предприятию немалую прибыль в самое ближайшее время. Производство идет полным ходом, первые образцы должны быть изготовлены в конце текущего - начале следующего года.

Еще один шаг – начатое активное сотрудничество с заводом трансформаторов в Масловской промзоне. Мы делаем для них основу трансформаторов – специальные баки. Объем рынка трансформаторов настолько велик, что условия такие: нам будут давать столько заказов, сколько позволят выполнить существующие мощности «Рудгормаша».

Олег Лукашевич,
директор по продажам компании «Рудгормаш»:



- В этом году сделаны хорошие заделы на 2015 год. На Лебединский ГОК мы поставили КДФ-75 для промышленного испытания. Процесс доводки практически

уже завершен, фильтр показывает замечательные результаты. Лучшая аттестация со стороны испытателей – намерение заказчика на следующий год закупить у нас шесть таких фильтров в первом полугодии и еще четыре – во втором.

Золотодобытчики тоже проявили желание закупить в следующем году у нас КДФ-30, есть заявка и от «Апатитов» на КДФ. Словом, большой прорыв в 2015 году ожидается по керамическим фильтрам. Это будет уже серийное производство этой инновационной продукции.

Активные переговоры с предприятиями Кузбасса по импортозамещению буровых станков тоже идут в позитивном русле. Планируем в первом квартале 2015 года выйти на контракты. Надеемся, что в эту достаточно серьезную нишу нам удастся войти.

Мы недавно приняли участие в выставке оборудования, которая проходила в Казахстане. Там заинтересовались нашими сепараторами, грохотами и буровыми станками. Кроме этого, изучают возможности наших КДФ-75 и КДФ-30. Думаю, что в следующем году выйдем со своей продукцией на рынок Казахстана. Корпорация «Казахалтын» проявила явный интерес к керамическому фильтру, запросила результаты эксплуатации у предприятия, где КДФ-75 уже работает.

В следующем году Лебединский ГОК, помимо фильтров, планирует закупить у нас и более эффективные, по сравнению с используемыми там ныне, двухбарабанные сепараторы ПБМ 150/300 М13, в которых использовано ноу-хау конструкторов «Рудгормаша». Наши машины уже проходят там промышленное испытание.



Давние партнеры и новые, круг которых все больше расширяется, оценивают по достоинству не только качество оборудования «Рудгормаша», способность к нестандартным решениям, постоянное обновление линейки инновационными продуктами, но и клиентоориентированность компании. На заводе создана сервисная служба из высококвалифицированных специалистов, которые по первому зову готовы выехать в любую точку, где работает оборудование РГМ, повсеместно созданы сервисные центры, чтобы рядом с потребителями были склады с запасными частями, а дилеры быстро реагировали на запросы. Такой подход компании и есть залог ее развития по восходящей.