

Новые горизонты «Рудгормаша»



Нужно сказать, что, несмотря на все трудности 2013 года, нам удалось завершить начатые в прошлые годы разработки, прирастив номенклатуру изделий «Рудгормаша» новой инновационной техникой, в числе которой двухбарабанный магнитный сепаратор и керамический фильтр. Однако следует сказать, что часть программы развития, требующей серьезного финансирования, пришлось заморозить по причине сокращения закупок со стороны горнодобывающих компаний в связи с усилением экономического спада как в России, так и за рубежом.

Если охарактеризовать 2013 год в нескольких словах, то год стал временем переосмысления, трансформации, перестройки сознания. Основной нашей задачей было выстоять, сконцентрироваться, оценить резервы оптимизации процессов, всех ресурсов для того, чтобы в нынешнем периоде активизировать свою деятельность.

В 2013-м мы выполнили объем работ на сумму около 1200 млн рублей – это чуть больше половины объемов 2012 года. Объяснение простое: у потребителей нашей продукции – горнодобытчиков – многие программы были свернуты. Кроме того, Китай серьезно вышел на международный рынок, «перетянув» на себя часть наших поставок за рубеж. Однако, судя по наметившейся динамике, наступивший год будет для нас более благоприятным: уже подтвержден заказами объемом около 1700 млн рублей.

- Аналитики считают, что кризис имеет и свои плюсы, заставляя мыслить более интенсивно и активизировать свою работу в поисках повышения эффективности процессов в бизнесе или в освоении новых ниш. «Рудгормаш» в русле такого тренда?

- Это мы уже прочувствовали и поняли, за счет чего и куда необходимо двигаться. В этом году мы будем внимательно смотреть, какую технику запускать дальше. Есть идея подключить к выполнению наших стратегических задач научно-внедренческие фирмы. Я думаю, это даст толчок в развитии технической мысли и на нашем предприятии. Нужно искать нетрадиционные векторы развития.

В ноябре мы начали отработывать совершенно новое для нас направление бизнеса – оказание услуг по ведению буровзрывных работ у наших партнеров. Мы же отдаем часть непрофильных работ на аутсорсинг – точно так же могут поступать и наши партнеры. К примеру, маленькой фирме финансово не под силу купить буровой станок, который стоит от 30 до 50 млн рублей. Или у буровиков не хватает своих мощностей... Наша компания может присоединиться для выполнения нужных объемов. Такой вот новый взгляд на обычный лизинг. Мы сейчас находимся на этапе переговоров с партнерами-буровиками – один договор уже заключили, второй готовим к подписанию в январе. Они специ-

2013-й для компании «Рудгормаш» был годом трудностей и испытаний. Из-за спада рынка у горно-добывающих компаний, который начался в октябре 2012 года и продолжился весь 2013 год. Но внутренняя и внешняя собранность коллектива «Рудгормаш» и готовность учиться и извлекать правильные выводы даже из этой непростой ситуации позволила компании не только устойчиво отработать все свои обязательства, но сделать основательный задел на будущее, считает **Президент компании, действительный член Академии горных наук России Анатолий Чекименев**. Об этом и о многом другом он рассказал нам в своем итоговом интервью.

ализируются по буровзрывным услугам по Украине и России. Будем поставлять им запасные части, само оборудование, а они на этой технике при нашей диагностике и осуществлении планово-профилактических работ, которые приведут к повышению коэффициента технической готовности машин, смогут более эффективно работать. Думаю, это направление в текущем году даст существенный прирост объемов и улучшит наши экономические показатели.

В среднем статистика такая: зарубежные фирмы такого плана, как «Рудгормаш», процентов 70 эффективности своего бизнеса получают не за счет производства машин, а выпуска запасных частей и сервиса по обслуживанию оборудования.

Еще один вектор развития – оптимизация за счет закрытия части неэффективных производств. Три уже подверглись этой участи, на очереди четвертое. На их место заводим предприятия, которые будут выполнять в своих объемах то, что у них запланировано, и на аутсорсинг делать то, что нужно нам.

- Получается, что вы хотите на базе «Рудгормаша» создать некий производственный кластер?

- Можно трактовать и так. А по сути это взаимовыгодное партнерство. У фирм, которые к нам заходят, в связи с кризисом нет возможности покупать новое технологическое оборудование. А у нас часть оборудования высвобождается с закрытием неэффективных производств. Партнеры арендуют у нас площади и оборудование. Де-факто мы вводим эффективного собственника. И получается, что чем лучше развиваемся мы, тем выгоднее это нашим партнерам: у них растет объем заказов с нашей стороны. Чем лучше они развиваются, тем выгоднее нам: себестоимость продукции у них уменьшается, что прямо пропорционально влияет и на себестоимость нашей продукции. Кроме того, уже сейчас возникла ситуация, когда арендатор предлагает совместно с ним выполнить объемный заказ, потому что у него не хватает сил.

Есть еще целый ряд идей в русле направлений развития компании, о которых пока говорить преждевременно.

- В одном из интервью Вы рассказывали, что если машиностроительное предприятие не осваивает выпуск новой техники, то в перспективе оно обречено на стагнацию...

- Именно поэтому, несмотря на экономический спад в стране, продолжаем осваивать выпуск новых машин. Новая техника чем сложнее? Начальный период очень затратен, инвестиции оказываются длинными. Несмотря на такие условия, в прошлом году нам удалось «выстрелить» – создать хороший задел на будущее. Промышленное испытание новых

двухбарабанных сепараторов на Лебединском ГОКе уже показало их преимущество по сравнению с традиционными, позволяя значительно экономить электроэнергию, воду, трудозатраты, площади и многое другое. Использование такого сепаратора увеличивает эффективность затрат примерно в полтора раза.

Два сепаратора заменяют три, и по производительности они выше, и места при монтаже занимают меньше, что для фабрик важно. Теперь вместо 150 сепараторов можно ставить 80.



А сделанный «Рудгормашем» совместно с московской конструкторской компанией «Бакор» уникальный керамический фильтр с полным основанием можно назвать революционной техникой. Это и инмортотамещение, и повышение экономической эффективности для горнодобывающих предприятий. Это оборудование позволяет в три раза снизить себестоимость добычи полезных ископаемых, вовлечь в переработку руды с очень тонким содержанием полезного компонента – железа, меди, цинка и других металлов, снизить расход электроэнергии в 20-25 раз. Производительность КДФ-75 на 30-50% выше финно-американского аналога за счет иных конструкторских решений. Например, применение этого фильтра в золотодобывающей промышленности дает даже двойной эффект, позволяя перерабатывать частицы, содержащие золото, которые раньше выбрасывались вместе со шламом, и извлекать дополнительно золото.

В предыдущие два года приблизительно от 15 до 20% в общем объеме выпускаемой продукции составляла инновационная техника, а в 2014–2015 годах мы планируем, что выйдем где-то на уровень 30%. Мы следим за тенденциями развития промышленности и стараемся в своей линейке оборудования соответствовать им.

В сложившейся на сегодня конкурентной среде, когда грохота, сепараторы делают многие зачастую, что называется, «на коленке», мы свои конкурентные преимущества можем расширять за счет ниши сложного наукоемкого оборудования, тем самым создавая себе задел на будущее. А кроме всего, мы стараемся выполнять изначальную миссию машиностроительной отрасли как сердца экономики. Ведь в условиях рынка главным фактором повышения эффективности национальной экономики становятся высо-



кий научный и технологический уровень всего производства. Этот уровень определяется в первую очередь состоянием машиностроения как отрасли, обеспечивающей потребности в технологическом оборудовании, которое должно обновляться непрерывно. К сожалению, в последнее время в России такое понимание предназначения машиностроительных компаний уходит. Иначе нельзя расценить то, что до сих пор и на региональном, и на федеральном уровнях отсутствует протекционистская политика в отношении нашей отрасли. Хотя такая политика позволила бы более оперативно провести реструктуризацию предприятий, техническое переоснащение и выстроить стратегию инновационного развития отечественной промышленности.

- Какие виды у компании «Рудгормаш» на 2014 год?

- Думаю, он будет проходить под знаком завоевания позиций для последнего подъема. Будем доводить до совершенства и запускать в серию новые изделия – магнитный сепаратор, вакуум-фильтр, буровой дизельный станок, заниматься развитием нового направления бизнеса, о котором я уже говорил, – лизинговых контрактов. В плане финансового лизинга мы отработываем некоторые позиции совместно с банками. Все это позволит нам увеличить объем продаж и освоения новой техники, которую мы выпустили в прошлом и 2012 годах.

Однако стоит подчеркнуть, что выпуск новой техники не означает забвения менее наукоемких образцов, наших традиционных видов продукции. У нас есть заказчики, которые ждут ее. Зачастую в удаленных труднодоступных местах. Там, где ряд объективных факторов не позволяет нормально эксплуатировать современное оборудование, то зачем его покупать? А такие месторождения в России есть.

Надеюсь, 2014 год станет более благоприятным и в плане освобождения нашей компании от внешнего прессинга, что позволит нам вернуться к реализации масштабной программы модернизации и стратегического развития «Рудгормаша».

