

«ПОСТАВЛЕНА ЗАДАЧА ПРЕВРАТИТЬ „ДРОБМАШ“ В УНИВЕРСАЛЬНОЕ МНОГО-ПРОФИЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

Что нижегородские машиностроители могут сделать для оздоровления Волги, какие ноу-хау они предлагают магаданским золотодобытчикам и производство какого уникального оборудования начинают в регионе, рассказывает генеральный директор ЗАО «Дробмаш» Михаэль МЮЛЛЕР.



— С какими результатами ЗАО «Дробмаш» заканчивает 2018 год и какие задачи ставит на 2019-й?

— Год еще не закончился, но предварительные итоги уже видны. Если сравнивать текущий год с 2017-м, то мы уже можем сказать, что производственные показатели предприятия существенно выросли. По выручке мы приросли на 27%, по чистой прибыли — на 26%. Это результат планомерной реализации стратегии развития предприятия и работы на своих традиционных рынках.

На 2019 год завод ставит перед собой не менее амбициозные задачи. В частности, за счет расширения продуктовой линейки планируем выйти на новые для нас рынки с оборудованием, которое выпускается в рамках программы импортозамещения. По нашим расчетам, в 2019 году выручка предприятия будет увеличена в два раза, а чистая прибыль за счет оптимизации производственных процессов утроена. Кроме того, на предприятии продолжается работа по модернизации производства. Собственником поставлена задача превратить «Дробмаш» в универсальное многопрофильное предприятие, позволяющее решать самые разные и сложные задачи, связанные с требованиями современного рынка.

— Предприятие планировало начать производство роторных экскаваторов. На какой стадии сейчас находится этот проект?

— Для российского рынка это первый такой продукт. В советские времена роторные экскаваторы выпускало одно предприятие на Украине, но это была совершенно другая технология, другие показатели. После распада СССР на территории России такая техника не выпускалась. Роторный экскаватор является элементом циклично-поточной системы добычи и востребован в первую очередь предприятиями, которые осуществляют массовую добычу сырья и его транспортировку к месту переработки. Это, в частности, угольная и цементная промышленность. Выходя на этот рынок вместе с нашими чешскими партнерами — компанией Noep, мы проанализировали имеющиеся предложения, конкурентную среду и приняли решение локализовать производство на «Дробмаше» в рамках программы по импортозамещению. Срок окупаемости такого экскаватора составляет два года. С тремя компаниями уже идут переговоры о поставке машин, и мы надеемся, что в начале 2019 года они получат нашу технику. От них уже получены технические задания по подбору и комплектации оборудования. Мы уже активно проводим мероприятия по продвижению этой техники в рамках деятельности Союза производителей цемента, членами которого являемся. Мы считаем,

что продвигать эту продукцию на рынок нужно не как отдельный конструктивный продукт, а как технологию, которая позволит снижать производственные затраты по сравнению с альтернативными способами добычи и подачи сырья.

— Как именно выстроена кооперация с чешскими партнерами в производстве экскаватора?

— Техническим исполнителем является «Дробмаш». Именно на площадях нашего предприятия локализовано производство, и мы являемся владельцами технологии изготовления. Мы же являемся ответственными перед Минпромторгом РФ в части выполнения программы по импортозамещению. В настоящее время стоит вопрос о создании совместного предприятия, задачей которого станет дальнейшая реализация созданного на «Дробмаше» оборудования.

— Какой объем продукции сегодня поставляется на экспорт? Какие рынки сбыта вы считаете наиболее перспективными?

— В настоящее время на экспорт идет около 20% нашей продукции. При этом мы считаем, что наш экспортный потенциал гораздо выше. Если вернуться в историю, то можно вспомнить, что «Дробмаш» уже имеет опыт поставок оборудования в 80 стран мира с самыми разными климатическими условиями. В одной из стран Северной Африки я видел работающее оборудование с логотипом «Дробмаша», выпущенное в 1978 году. В современном мире, когда существуют такие термины, как управляемые гарантия и надежность, подобные вещи становятся исключением из правил.

Традиционными рынками дробильно-сортировочного оборудования являются развивающиеся страны. Для нас такими рынками являются Латинская Америка, Юго-Восточная Азия, Северная Африка. Для потребителей из этих стран мы можем предложить большой комплекс мобильного дробильно-сортировочного оборудования. За последние три года в рамках программы замещения импорта мы начали производство 20 таких агрегатов. Преимущество этого оборудования в том, что оно не требует сложной подготовки объектов, что серьезно экономит время и деньги. Кроме того, использование мобильного оборудования не требует выполнения проектных работ при подготовке площадки, которые в итоге оплачиваются потребителем. Именно на такое оборудование мы и делаем ставку.

— Могли бы вы рассказать об участии вашей компании в национальном проекте по развитию Дальнего Востока?

— Мы изучали возможность участия «Дробмаша» в проектах по развитию региона. На встречах с местными предприятиями мы договаривались об использовании нашей продукции. В частности, это касается золотодобычи. Именно в магаданской области добывается около 25% всего рассыпного золота России. Для нас этот регион очень важен с точки зрения работы с новыми потребителями, и у нас уже есть для них ряд интересных предложений. К примеру, «Дробмаш» наладил производство валкового грохота, который может работать с водой. Это ноу-хау нашей конструкторской службы, уже воплощенное в готовые промышленные изделия, прошедшие испытания. Такого оборудования в России больше никто не делает. Для нас Магаданская область — это еще и возможность продемонстрировать потребителям, как можно повысить эффективность уже существующих производств с использованием инновационной техники.

— Еще одним крупным проектом, который собирается реализовать «Дробмаш», может стать производство дноуглубительных судов. На какой стадии находится реализация этого проекта?

— Этот проект был инициирован «Дробмашем». При этом он уже не является местечковым для отдельно взятого предприятия. Проект подразумевает, что дноуглубительное оборудование будет производить «Дробмаш», а судовую часть — судостроительные предприятия. Это промышленная кооперация с судостроительными заводами в Нижегородской области, которые тоже смогут реализовать свой производственный потенциал, загрузить мощности заказами серийной продукции, имеющей подтвержденный спрос. При этом проект позволяет приступить к решению государственных задач, о которых регулярно говорит федеральное правительство.

Одной из таких задач может, к примеру, стать объявленная правительством РФ программа оздоровления Волги. Во многом она мелеет по причинам техногенного характера, и без таких судов решить вопрос невозможно. С точки зрения инжиниринга, проектной документации, технических вопросов все может быть сделано достаточно быстро. Сейчас гораздо важнее решить вопрос с мерами государственной поддержки, потому что без нее проект не реализовать. Кроме того, стоит задача определить источники финансирования, исполнителей и конечного заказчика данного оборудования. Наши предложения услышаны как на региональном, так и на федеральном уровне.

