



21 февраля 2016 года – важная дата для каждого рузхиммашевца. Прделан долгий путь длиной в 55 лет. Он не был простым и не был легким, подъем сменялся спуском, и снова ускорение, и снова подъем. Движение для вагоностроителей вообще процесс закономерный, чтобы не сойти с рельсов, главное не останавливаться.

О том, какую дорогу выбрал Рузхиммаш сейчас, каким для него будет юбилейный год и как он преодолевает нестабильность в отрасли интервью управляющего директора предприятия Валерия Ларина.

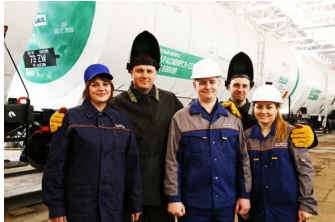
□ - Валерий Владиславович, о Рузхиммаше мы говорим обычно как о крупнейшем игроке машиностроительной отрасли, но последний год перераспределил силы в экономике. Как это повлияло на позиции предприятия?

– Наша история – это путь, который Рузхиммаш проживал вместе со своей страной, потому что отделить наш завод от всей России никак нельзя – мы делали и делаем такую продукцию, без которой жизнь людей невозможна. Последние годы не стали исключением – еще один кризис потребовал от нас внутреннего переосмысления и перестройки. Но, несмотря на все изменения, осталось главное – Рузхиммаш, его люди и компетенции. И сегодня наш завод по-прежнему ключевое предприятие российского машиностроения, которое «задает тон» в отрасли своими передовыми проектами, наработками и в первую очередь своей продукцией. Я бесконечно горд, что сегодня вижу на РМ Рейл Рузхиммаш сплоченный коллектив талантливых единомышленников, преданных своему делу, профессии, нацеленных на лучший результат. Победа командного духа над обстоятельствами для меня очевидна. И здесь нет смысла

сравнивать, как было тогда и как есть сейчас. Это совершенно разные сюжеты и истории, в которых неизменным остается только сам завод.

Подорожание кредитов, общее падение покупательской способности привели к кардинальному снижению спроса на вагоны. По итогам 2015 года в России выпущено порядка 28 тысяч вагонов. Тогда как тремя годами ранее объем производства доходил до 112 тысяч. Естественно, мы не избежали удара. Наша доля рынка сократилась с 17% до 15,5%. Возникла необходимость оптимизировать численность персонала, пересмотреть издержки, вообще по-новому взглянуть на свою жизнедеятельность. Это подействовало. Более того, кризис оказался выгоден и новыми проектами, экспортными сделками. Из России мы продвинулись в Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Иран, снова начали сотрудничать с Кубой. Да, о «тысячных» контрактах уже никто не мечтает, покупатели предпочитают небольшие партии и совершенно точно готовы в них инвестировать.

□



- Кризис почувствовали уже все граждане нашей страны. А как он отразился, в частности, на положении ваших сотрудников?

– Эксперты прогнозируют напряженную ситуацию в промышленности еще на ближайшие годы. Наверное, нам повезло, что мы раньше других вошли в это состояние и научились в нем жить. Компания больше не намерена терять людей, сокращений не планируется. Наоборот, будут приняты люди на срочные трудовые договоры для выполнения конкретных проектов. Снова открылись столовые, со второго квартала мы надеемся вернуть дотации на питание и, если все будет хорошо, исключить задержку по зарплате.

В прошедшем году мы перешли на единую корпоративную систему оплаты труда. Задача текущего года – отстроить ее до конца и создать условия, при которых каждый мотивированный сотрудник сможет зарабатывать больше.

□ - Насколько я поняла, предприятие не собирается переводить дух, наоборот, готовится к серьезной загрузке. Какие задачи стоят перед производством?

– Мы намерены почти в 2 раза увеличить реализацию продукции по сравнению с 2015-ым. Продолжится развитие экспорта, в планах – расширить присутствие на рынке России и СНГ.

Мы ставим себе цель увеличить сбыт специальных и химических вагонов и, тем самым, нарастить рыночную долю в данном сегменте до 70%. Есть спрос на автомобилевозы и думпкары, соответственно, за нами сохранится 100% и 25% рыночной доли. Линейку продукции пополнит инновационный полувагон на 25-тонной тележке, цистерна для СУГ с увеличенным котлом, цистерна для аммиака с увеличенным котлом, хоппер--окатышевоз. Наш конструкторский центр без преувеличения – сильнейший в России, именно он позволяет нам отвечать на запросы клиентов и даже опережать их.

Знаковым стал вывод на рынок хоппера из алюминиевых сплавов, а также вагона для пека, оба на 25-тонных тележках. Они положили начало целому классу «интеллектуального» подвижного состава, который отличает повышенная функциональность, экономичность и удобство в использовании. Наше предложение эксклюзивно, а потребность в моделях подтверждена заказчиками.

С уверенностью могу сказать, что мы готовы к усилению конкуренции – компания успешно работает над разработкой новых вагонов с улучшенными потребительскими свойствами, привлекает финансирование под потенциальные сделки, выстраивает стратегические взаимоотношения с ключевыми собственниками и операторами рынка.

□

