

Ключи к 2014 году

Входящем году закладывается основа работы завода в году грядущем.

Показатели по объему продаж 2013 складываются в рамках ранее определенного плана, составленного с учетом ситуации на рынках сбыта. Не секрет, что во всех отраслях экономики страны идет спад. Для энергетической отрасли вся продукция Стройдормаша идет через тендерные закупки. С учетом имеющегося опыта под это создан тендерный отдел в системе БКМ-групп в Екатеринбурге, укомплектованный высококлассными специалистами. Они заняты мониторингом всех тендеров, которые проводятся по закупке техники. И в этом году практически все тендеры мы выиграли. Но все-таки объем закупок нашей продукции по всем отраслям несколько ниже прогнозируемого нами.

Пока не сработали и созданные нами новые направления продукции, например, для строительной отрасли. И объемы продаж продукции Стройдормаша здесь остаются на уровне прошлого года.

Усилено организационное начало, в том числе назначен директор по направлению выпуска машин для геологической отрасли. И по сравнению с 2012 годом тут есть некоторое увеличение объема продаж, но опять-таки решающего значения это пока не имеет. Да, геология - особая отрасль, и ей придается в стране особое значение, но пока никаких инвестиций не вкладывается. У нас были переговоры с представителями названной отрасли. Например, мы вышли на компанию "Приморгеология". По их заявке поставили одну машину. По заверению руководства этой компании, ими планируются достаточно большие закупки продукции Стройдормаша. И опыт должен показать, насколько наша продукция будет востребована. Но это перспектива 2014 года.

Если говорить о производстве, то тут в целом мы сработали в рамках тех заданий, которые необходимо было обеспечить для продажи. И сегодня у нас есть объем продукции, достаточный под уже состоявшиеся тендера. Продукция на складе и готова к отгрузке. Проблема в том, что тендер предполагает длительный, до нескольких месяцев, период поставок, а еще имеется отсрочка платежей до 3-х месяцев, то есть поставщик несет финансовые потери, связанные с замораживанием средств и неполучением выручки.

Коротко о том, что позитивного было в 2013 году. **Первое** - началось создание торговой компании БКМ-групп, где сконцентрированы все продажи и квалифицированные специалисты, которых в Ала-Паевске нет. **Второе** - была поставлена задача развить конструкторскую службу, ибо одно из конкурентных преимуществ - это выпуск новой про-



В.Пиков

дукции с расширенными возможностями и функционалом. Сейчас группа конструкторов создана. В подразделении трудится более 40 человек. Идет освоение новых программных продуктов для проектирования, которые позволяют выполнять более качественное проектирование машин, в котором одновременно задействованы и конструкторы и технологии. И позволяет уже на стадии создания опытного образца исключить ошибки, которые ранее выявлялись лишь в ходе сборки. **Третье** - получили развитие наши информационные технологии. В рамках БКМ-групп создается холдинг, который объединит всю информацию воедино и позволит его участникам достоверно и оперативно получать всю информацию для принятия эффективного решения.

Одним из решающих факторов при реализации продукции является цена, которая в свою очередь предопределяется себестоимостью. Себестоимость опять же формируется ценой закупаемых исходных материалов и прочего. С учетом этого в 2013 году было принято решение, что закуп всех материалов и комплектующих проводится через электронную тендерную площадку b2b-centr, которая широко известна. Это позволило существенно снизить цену на закупаемые материалы и комплектующие, что в свою очередь снижает себестоимость продукции и дает возможность для маневра при продаже конечной продукции завода.

Глобальных проектов в 2013 году не было, потому что в основном год был посвящен изучению и анализу ситуации и формированию стратегии поведения на рынке, потому что, по имеющейся сейчас информации в стране и в мире, роста потребления не будет, рынок немного сжимается. Какие направления работы выбрать в этой ситуации, чтобы остаться конкурентным игроком на рынке - вот задача.

В настоящее время идут структурные изменения в системе БКМ-групп. **И Стройдор-**



Техника ОАО «Стройдормаш» MKM-200K и MPCK-512

маш формируется как площадка, которая занимается выпуском продукции. В этих условиях на первый план выступают задачи, которые надо решать площадке. **Первое** - сроки исполнения заказов, то есть сумеем быстро выполнить заказ клиента - не упустим его и получим деньги. **Второе** - повышение качества продукции. Потому что в 2013 году выяснилось, что с качеством у нас существует много проблем. Болезнь зашла внутрь. Теперь мы активно взялись за решение проблемы. В этой связи была перестановка кадров, а сейчас идет корректировка всех процессов, связанных с контролем качества как самой продукции, так и закупаемых материалов. **Третье** - снижение цены.

Исходя из этих трех критериев и проведя анализ того, как это делается у эффективных производителей, мы посетили ряд автомобильных гигантов, где такой вопрос решен. **В итоге было принято решение о внедрении на заводе производственной системы Стройдормаш.** Это, если коротко сказать, система организации производства, направленная на достижение для начала указанных трех задач: сокращение сроков изготовления, снижение затрат на соответствие продукции и снижение себестоимости. Хотя задач, конечно, больше.

Назначен руководитель, ответственный за создание и развитие этой системы - Александр Михайлович Вяткин, на уровне заместителя генерального директора. Сейчас идет формирование этой структуры, обучение специалистов этим методам. А вся система основана на принципах бережливого производства. В первую очередь - выявление и исключение тех потерь, которые имеются на всех этапах создания продукции. Задача глобальная, большая. Без целенаправленной работы на этом направлении позитивного результата невозможно достичь. Мы изучаем опыт других предприятий.

На 2014 год запланировано обучение методам бережливо-

го производства. Идет набор кадров.

В 2013 году акционерами было принято решение об оптимизации затрат на выпуск продукции. С этой целью в состав завода был введен завод манипуляторов. Произошли структурные и кадровые изменения. Завод манипуляторов вошел в состав завода в качестве цеха. Сейчас идет работа по корректировке документации, ее актуализации, заведению в заводскую систему для того, чтобы в дальнейшем можно было планировать и производство, и закупки, и собственную выпуск продукции.

По прогнозу на 2014 год объемы производства и продаж завода предполагаются на уровне 2013 года. Но перед заводом, как перед площадкой, стоит задача сокращения сроков изготовления, снижения затрат на качество, снижения себестоимости продукции. Для этого разрабатываются мероприятия по развитию.

В 2013 году была продолжена работа по участию в различных выставках и посещению передовых предприятий страны и Европы. Стройдормаш принял участие в традиционной выставке строительной техники - СТТ в Москве. В этот же период мы участвовали в работе выставки мирового значения в Мюнхене, Германия, где были установлены деловые контакты и с поставщиками. В декабре прошла очередная выставка ЛЭП-2013 в городе Москве, где было выставлено 2 образца продукции Стройдормаша. В течение года Стройдормаш также участвовал в выставке в Туркменистане. Была проведена презентация трех машин завода в Казахстане. Наши машины прошли по всему Казахстану, побывав на предприятиях, которые мы видим своими потенциальными потребителями. Отзывы хорошие. Перспектива просматривается.

Надеюсь, что 2014 год оправдает наши надежды на развитие по всем направлениям.

В.ПИКОВ,
генеральный директор
ОАО "Стройдормаш"