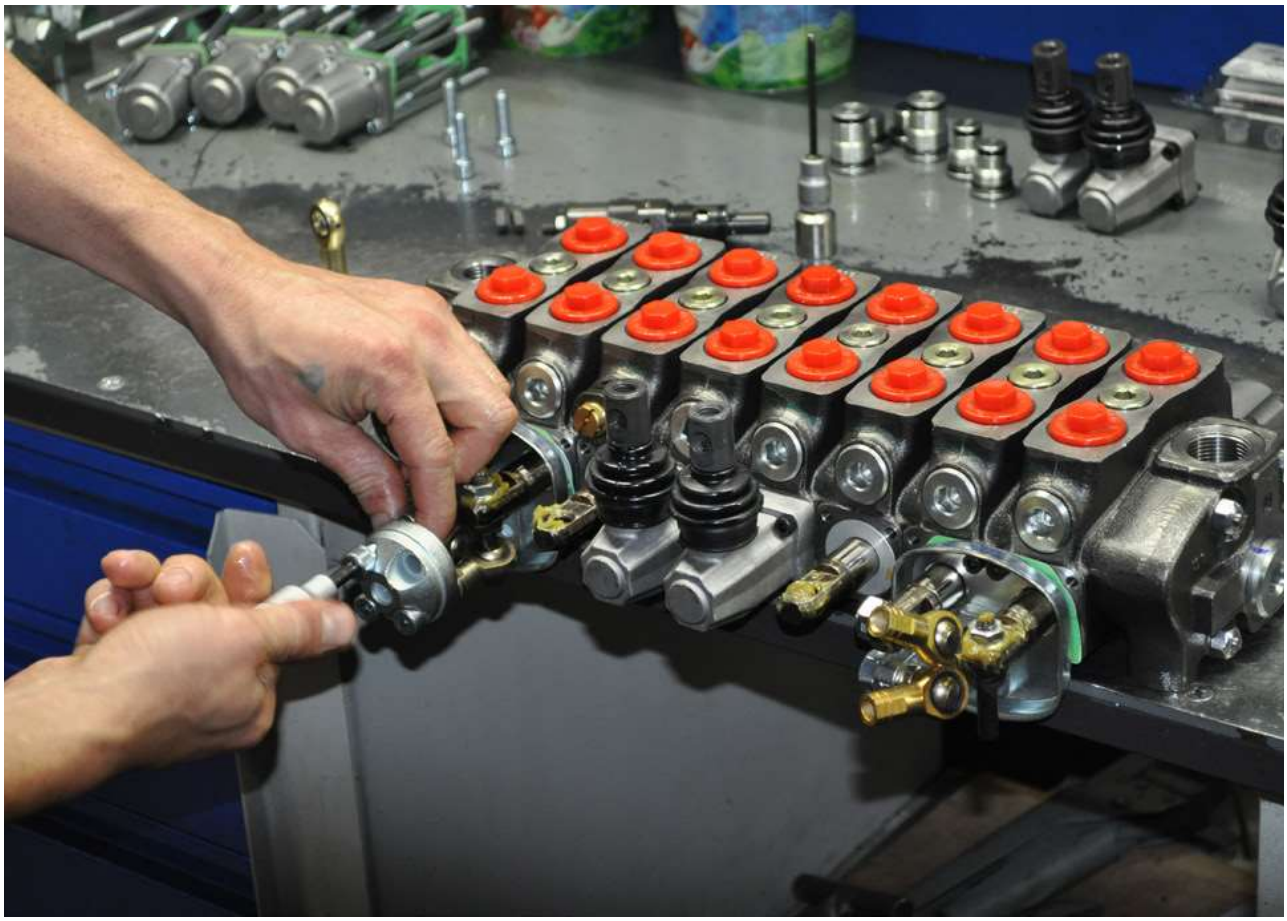

«МЫ ПРОШЛИ ТРУДНЫЙ, НО ВДОХНОВЛЯЮЩИЙ ПУТЬ»

Как уральская компания стала одним из лидеров российского рынка гидравлики

Уральская компания «ГидроНТ», выпускающая в поселке Прохладном (Белоярский ГО) гидравлические системы для автодорожной, строительной и сельхозтехники, на сегодняшний день занимает одно из лидирующих положений на российском рынке в области объемного гидропривода, разработки гидравлических и мехатронных систем. Компания начала свой путь в 2005 году, когда запустила поставки гидравлического оборудования из Италии. К 2017 году было принято решение о запуске уже собственного производства, и буквально за несколько лет удалось увеличить объемы с 2 тыс. до 12 тыс. единиц продукции. Об особенностях бизнеса в меняющихся международных условиях и планах на будущее мы поговорили с генеральным директором-главным конструктором ООО «ГидроНТ» Владимиром Александровичем Ежовым.

Расскажите об уникальных особенностях Вашего производства.

ООО «ГидроНТ» имело компетенции по производству гидравлических компонентов с 2012 года, но для собственного производства необходимы были кооперационные связи, поскольку все технологические этапы выполнять самим было нецелесообразно. Но оказалось, что найти кооперацию по приемлемому качеству и рыночной цене было практически невозможно, так как оказывалось сильное конкурентное ценовое воздействие со стороны других стран, в первую очередь Евросоюза. При изменении экономико-политической ситуации мы увидели, что давление было крайне велико, и это показало наши слабые стороны.

С чего и когда началась Ваша работа на территории Свердловской области?

Предприятие ООО «ГидроНТ», созданное в 2005 году на территории Свердловской области, за 17 лет своего существования прошло трудный, но вдохновляющий путь и показало пример, что возрождение промышленности на Урале не только возможно, но и необходимо. Начинаясь как торгово-инжиниринговая компания, встраивая в разрабатываемые на территории Российской Федерации специальные машины, качественное итальянское гидравлическое оборудование, пришли к выводу о необходимости локализации производства еще до появления государственных программ поддержки. В четвертом квартале 2017 года на нашем предприятии были выпущено первое изделие собственного производства, не уступающее по техническим и качественным характеристикам итальянской гидравлике.

После сборки все изделия проходят полный выходной контроль на испытательном стенде. Для улучшения качества обслуживания и оказания техподдержки мы открыли Сервисный центр для испытания гидравлических распределителей, клапанов, блоков клапанов и гидравлических лебедок любых производителей.

С 2019 года при поддержке властей Свердловской области предприятие реализует инвестиционный проект по организации импортозамещающего производства гидравлической аппаратуры при помощи цифровых двойников стоимостью 302 млн рублей. По ряду позиций удалось довести импортозамещение до 100%.

Почему именно этот регион?

Первоначально исторически сложилось, что учредители занимались пневматикой в Свердловской области, а после перешли на гидравлику. Первая крупная компания, с которой компания «ГидроНТ» начала сотрудничать, находилась в Алапаевске – «Стройдормаш». В будущем поиск сотрудников

осуществлялся в городе Екатеринбурге, а во время расширения производственных мощностей территория была выбрана из-за удобной транспортной развязки, возможности подключения к сетям электроэнергии и положительно настроенных органов власти, которые могли оказать информационную помощь.

Сотрудничаете ли Вы с какими-то крупными местными и неместными предприятиями, есть ли какие-то планы по сотрудничеству?

Да, мы заинтересованы в кооперации и активно сотрудничаем с другими компаниями, в том числе с компаниями ОПК по разным направлениям. Но даже сейчас мы по некоторым позициям находимся в поиске лучших предложений. Где-то нас не устраивает качество, мы увидели проблему в том, что многие предприятия не готовы выдержать нормы, прописанные в ГОСТах, а где-то цена выше той, по который мы покупали раньше за рубежом, в десятки раз, это существенно влияет на удорожание нашей продукции, это неприемлемо. Стараемся охватить все предприятия, которые заинтересованы в кооперации из Свердловской и ближайших областей, чтобы уменьшить транспортное плечо, но где это невозможно, активно рассматриваем и другие области.

Какие изменения в бизнесе произошли? Как влияет на бизнес международная обстановка?

Поскольку основным поставщиком были компании из Италии, мы вынужденно переориентировались на Китай, Турцию, а где-то и отечественный рынок. Но, к сожалению, мы столкнулись с низким уровнем качества изделий, часть работы взяли в свои руки, что увеличило загрузку производства, но и внутренний валовый продукт тоже вырос. На данный момент мы рассматриваем возможность увеличения производственных мощностей. В рамках статуса приоритетного инвестиционного проекта Свердловской области по новому строительству нами была построена вторая очередь здания и дополнительно закуплено и установлено оборудование в первый корпус. Сейчас нам требуется наполнить новым высококачественным оборудованием второй цех, на это нам требуется около 800 миллионов рублей.

Поменялся ли формат бизнеса, линейка продукции?

Формат бизнеса не изменился, линейка продукции продолжает активно производиться, а мы каждый день готовим альтернативные решения по замене комплектующих, которые раньше закупали в недружественных странах. Очень многое стали производить самостоятельно, ввиду чего было увеличено количество рабочих смен.

Есть ли у Вас поставки продукции в другие страны? Если да, то в какие?

Да, мы активно расширяем наши границы и постепенно продолжаем работу по экспорту. На данный момент освоенные нами страны – это Казахстан и Республика Беларусь.

Какие краткосрочные и долгосрочные планы ставит перед собой Ваша компания?

Своими задачами мы видим увеличение номенклатуры и объема производства выпускаемых изделий из 100% российских комплектующих не только собственного производства, но и полученного от кооперационных связей. Улучшение ценовой политики при неизменно высоком качестве! Это необходимо, так как рынок гидравлики отечественного производства очень скуден и зачастую узко направлен, что может пагубно сказаться на российском машиностроении в случае углубления санкций или других внешних вызовов для нашей страны.

Считаете ли Вы, что кризис – это время возможностей?

Да, и постоянно об этом говорим, именно кризисы двигают нас вперед. Прошлые кризисы дали нам хорошие возможности, после которых мы существенно выросли.

Можете ли поделиться какими-то лайфхаками или советами?

В это непростое время мы рекомендуем не останавливаться и продолжать развиваться и заполнять рынок новыми российскими продуктами во всех сферах. Компетенции в России есть, осталось только правильно их применить!