

РАБОТА, НАДЕЖДА И ОПТИМИЗМ!

В последнее время многим не хватает оптимизма. Многим, но не всем! Вот об этом и хочется поговорить именно сейчас. Ведь испокон веков, даже в самые, казалось бы, отчаянные времена, русского человека выручали три «волшебных палочки»: работа, надежда и оптимизм. В подтверждение этому – наш диалог с Александром Борисовичем ВАЙНЕРОМ, исполнительным директором ООО «Рудпром».



– Александр Борисович, мы знаем об успехах вашего предприятия. Так, например, в 2013 году «Рудпром» получил грамоту в номинации «За лучшую финансовую ситуацию» и признан одним из лучших дилеров года. Как обстоят дела в плане финансовых и производственных успехов в настоящий период?

– В настоящее время ситуация для нас складывается хорошо: за прошедший год мы сделали определенные шаги вперед, задел на будущее, благодаря слаженной работе нашей команды в начале марта 2015 года планируется осуществить пуск в эксплуатацию дробильно-сортировочного завода в Свердловской области, по плану продвигаются проекты в Пермском крае, Башкирии и Сибири. Также нами выполнены планы по расширению нашей филиальной сети в РФ, открыты представительства в Костроме и Челябинске. На данный момент прорабатываем новые направления, которые мы можем развить. Это в ближайшем будущем сделает нас не только сильнее на рынке, но и интереснее в плане сотрудничества для наших потребителей.

– Вопрос импортозамещения для сегодняшнего дня наиболее актуален. Существуют ли в этой связи на предприятии

новые идеи, планы? И каковы будут масштабы их реализации?

– Импортозамещение – очень интересная в плане разработки и воплощения для нас задача в 2015 году. В состав нашего предприятия входит инжиниринговая компания, мы также плотно работаем с одним ведущим институтом, используя его научный и технический потенциал. Как раз одним из наших новых направлений в текущих экономических условиях и является импортозамещение, что наши партнеры, имеющие в своем производстве импортное оборудование и столкнувшиеся с серьезным скачком цен на обслуживание и запасные части, воспринимают очень положительно. Мы разработали и уже воплощаем программу импортозамещения запасных частей и комплектующих для дробильно-сортировочного оборудования.

К этой группе относятся, прежде всего, те детали, которые подвергаются постоянному абразивному воздействию и

требуют периодической замены: плиты дробящие, конуса дробящие, подпятники, бронзовые втулки и т. п. Первую партию деталей мы планируем изготовить и испытать на производстве уже в апреле – мае 2015 года, что позволит «выйти в сезон» с актуальным предложением для наших потребителей.

– Какая продукция завода сейчас наиболее востребована?

– Наиболее востребованы, как и прежде, щековые, конусные и роторные дробилки, также есть определенный спрос на машины для транспортировки материала и на мобильную технику. На данный момент мы совместно с заводом «Дробмаш» ведем активное продвижение в РФ мобильной дробильно-сортировочной техники. Напомню, что завод «Дробмаш» – единственный в РФ производитель мобильной техники. Задумки очень интересные, и на данный момент поставки уже пошли не только в страны Европы и Африки, но и в Россию, и в Казахстан. Особо хочется сказать о валковом грохоте Flex RoRo. Данное изобретение, как оказалось, очень востребованно не только на карьерах с высоким содержанием глины, но и у золотодобытчиков. Интерес, который мы видим на выставках к этому оборудованию со стороны производителей щебня, действительно высок.



Мы даже придумали для Flex RoRo собственный девиз на основе изречения Микеланджело: «Мы просто даем Вам камень, убирая от него все лишнее». Это действительно прогрессивная разработка, которая, без сомнения, найдет свое широкое применение в России. В настоящий момент, принимая во внимание пожелания потенциальных потребителей валкового грохота Flex RoRo, мы совместно с заводом «Дробмаш» разрабатываем его модификации, чтобы удовлетворить нужды максимального количества клиентов в соотношении «цена – качество – экономический эффект».

– В ходе беседы я обратила внимание на то, что вы большое значение уделяете мнению потребителей...

– Безусловно. Без обратной связи с потребителем нет движения вперед, движения по восходящей. Мы исходим из того, что не надо реализовывать то, что производишь, а надо производить то, что можешь реализовать, что интересно и нужно потребителю. Кроме



того, нам интересно то, чем мы занимаемся, нам интересно совершенствоваться в своем деле.

– Изменилась ли география ваших поставок?

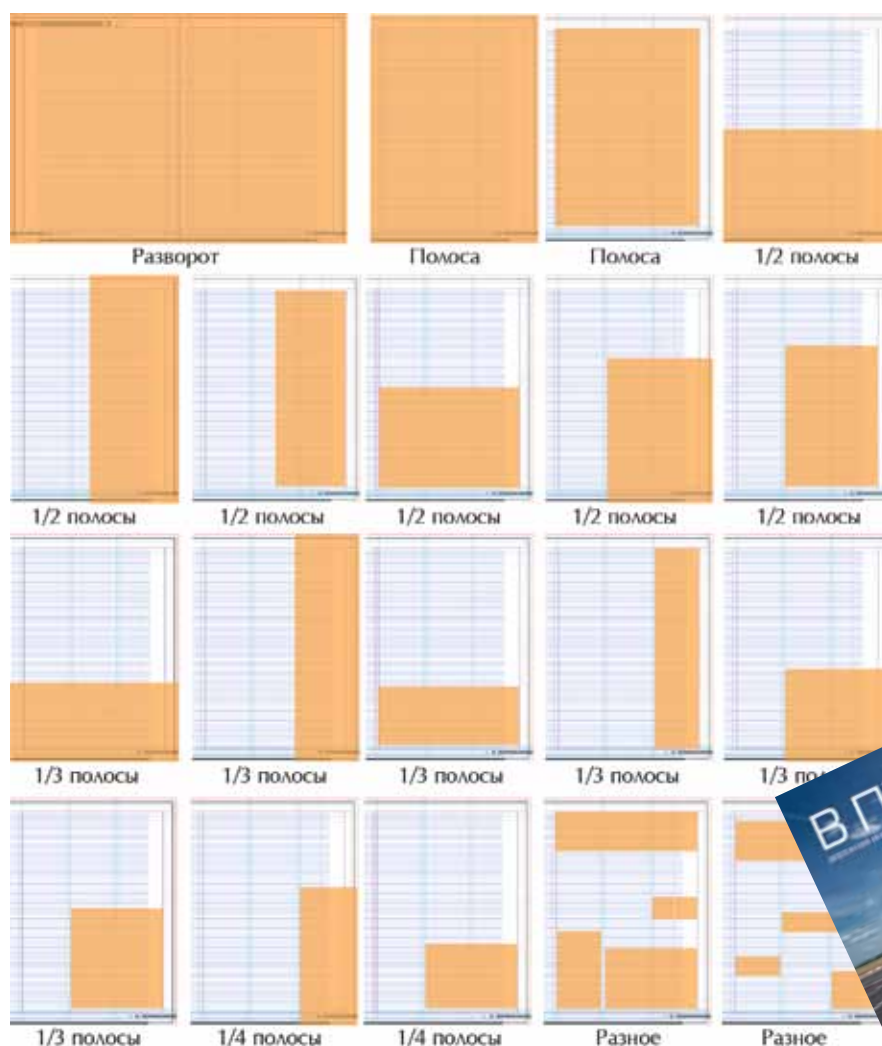
– В России для большего охвата территории организовали еще дополнительно

два офиса, но и до этого мы охватывали значительную часть, начиная с Калининграда и заканчивая Приморским краем. За границей мы работаем с предприятиями Казахстана, Беларуси, Грузии и Латвии.

– Как осуществляется сервисное обслуживание ваших клиентов?

– Инжиниринг на сегодня одно из наших основных направлений. Мы понимаем все вопросы, с которыми могут столкнуться наши клиенты на каждой стадии, начиная от подбора оборудования и проектирования и заканчивая гарантийным и постгарантийным обслуживанием. Для решения этих вопросов у нас существуют все необходимые службы, сотрудники которых готовы не только консультировать в режиме онлайн, но и в течение 24 часов выехать на место для решения тех или иных задач. Также для удобства наших клиентов мы имеем постоянно пополняемые склады запасных частей.

Беседовала Ирина Кормова



Журнал «ДОРОЖНАЯ ДЕРЖАВА» и журнал «В ПУТИ...» приглашают всех, кто ценит, знает и любит дороги, к размещению в любом из текущих номеров. Данный купон дает право на скидку 20 процентов (!) – необходимо только вырезать или отсканировать его, отметить галочкой желаемый формат размещения и отправить, указав необходимые данные, в издательство ОМК «ДЕРЖАВА»:

pressa@dorvest.ru
center@dorvest.ru
тел./факс: (812) 320-04-08 (09)

Название компании _____

Контактное лицо _____

E-mail, телефон _____

Издание (выбрать «ДД» или «В ПУТИ...») _____



**скидка
40%***

* при одновременном размещении и в том, и в другом журналах