КОНВЕЙЕР

№11
28 декабря 2022 г.

ТЕМА НОМЕРА ИТОГИ 2022-го

Что просит НПО «Аконит» у заказчиков: интервью директора Д. Викторова: → стр. 2-3

Давайте вспомним: знаковые события: → стр. 4



СЛОВО РЕДАКЦИИ

Делать новогодний выпуск – особое удовольствие. Он праздничный сам по себе, и ожидание чуда, новогоднее настроение закрадываются даже в самые уставшие души, которые, казалось бы, от череды праздничных дней ждали только двух вещей: выспаться и чтобы никто не трогал.

Мы очень хотим передать наше яркое и доброе настроение вам. Для этого написали 4 страницы приятных текстов. О достижениях НПО «Аконит» в 2022 году – чтобы увидеть, как можно меняться и расти даже в условиях непредсказуемости. О важных событиях. Жизнь шла своим чередом, и мы еще в начале года отказались плыть по течению. Что из этого получилось – читайте!

И с наступающими вас праздниками!

НОВОСТИ

Много плюсов: каким был уходящий год

Заголовок материала получился немного с «двойным дном». В конце декабря прошло торжественное мероприятие для сотрудников компании с подведением итогов 2022-го. Говорили о работе производственных площадок и офиса, результатах менеджеров и направлений, проектах, задачах, которые ставились в начале года. Практически везде были «плюсы».

Операционный директор НПО «Аконит» Антон Батраков подвел итоги работы по производственным площадкам. Конечно, самое важное событие, о котором мы много говорили и писали: производственная площадка в Татарстане. Теперь здесь под одной крышей объединены линия по выпуску металлоконструкций и линия по выпуску роликов для конвейеров. За 2 года была проделана колоссальная работа не только по строительству нового производственного комплекса, но и синхронизации работы линий, переезду и т. д. В тестовом режиме производство «Аконит Алабуга» заработало в феврале. Торжественное открытие прошло в конце октября. Об этом мы писали в прошлом номере нашего корпоративного издания, найти его можно на сайте компании в разделе «Новости».



В целом все производственные площадки (в Вологде, Кирове и Татарстане) произвели более 4 800 тонн продукции за год. Это меньше, чем в 2021 году, но разница в единицах процентов. Считаем, что это показатель стабильности производства и высокая оценка совместных действий всех подразделений компании, ведь работать пришлось не просто в сложных условиях, а в ситуации, когда они (условия) долго менялись очень быстро и прогнозировать что-либо было просто невозможно.

И на этом фоне рост количества заказов на 54 % говорит и об устойчивости компании, и о высокой квалификации сотрудников, заработанной отличной репутации и, конечно, о доверии клиентов. Были нетипичные ситуации, которые было сложно представить в предыдущие годы: из России уходили иностранные предприятия, и проекты приходилось буквально «подхватывать». В короткие сроки заказчикам требовался и запуск в эксплуатацию, и решение проблем с обслуживанием, и многое другое. Без опыта, компетенций, знаний сотрудников и - от себя добавим – бесстрашия – «подхватывание» могло обернуться большими проблемами. Но мы справились.

Директор Дмитрий Викторов поблагодарил всех сотрудников за слаженную и профессиональную работу. Он отметил, что все внесли вклад в положительные цифры 2022 года.

А что по планам?

Результаты 2022-го и предыдущих лет дают основание планировать рост по всем направлениям. Большое внимание будет уделено развитию производства: компания последовательно воплощает в жизнь план по локализации производства в России, а также техническому перевооружению. Это позволит оптимизировать бизнес-процессы, повысить качество изделий, а также внедрять в производство новые виды продукции.

В 2022-м было сложно. Надеемся на более спокойный, но очень продуктивный 2023-й.

ИНТЕРВЬЮ

Мы не требуем преференций, а ждем возможности показать свои компетенции

Уходящий год был непростым во всех отношениях. Нет человека и компании, которых бы не коснулись изменения. У кого-то стояла задача просто выжить, а кто-то думал о развитии и освоении новых рынков. К кому примкнул НПО «Аконит» и что было сделано в 2022 году, рассказывает директор НПО «Аконит» Дмитрий Викторов.



- 2022 год стал годом новой реальности. Поэтому главной задачей было научиться жить в условиях, которые диктовали постоянно меняющаяся геополитическая и экономическая обстановка. Причем не выживать, а именно жить и смотреть вперед. Вот факт: многие партнеры, с которыми были выстроены четкие схемы взаимодействия, ушли с рынка и из страны. И мы столкнулись с проблемой нехватки комплектующих, которые закупали в странах Западной Европы. Но тут есть и свои плюсы: появились вакантные места, которые могут занять российские компании.

Весь год велась работа по поиску новых поставщиков и налаживанию новых каналов логистики. По логистике до сих пор нет четкого понимания, как это будет работать, каковы сроки поставок. Это узкое место и не только для нас. До сих пор многое непредсказуемо.

С комплектующими все гораздо лучше: мы нашли несколько компаний-поставщиков, продукция которых по качеству соответствует ожиданиям наших заказчиков и они уже зарекомендовали себя на нашем рынке. Это турецкие и азиатские производители.

- Вы сказали про освободившиеся ниши. Это ведь то, что так хотели и ждали отечественные компании?

- Да, определенные надежды сбылись. Западные компании ушли и оставили после себя пустоту. Весь год шла работа по расторжению контрактов, переводу обязательств на другие юрлица. И она до сих пор не закончена. Мы на фоне этого видим возросший интерес к нашей продукции и услугам как со стороны постоянных партнеров, так и новых. Но эйфории быть не должно. Есть возможности, и наша задача: соответствовать уровню требований заказчика и расширять производственные мощности, чтобы удовлетворить возросший спрос.

И, конечно, есть опасения и риски в сложившейся ситуации. Некоторые партнеры снижают свои инвестиционные бюджеты, что является негативным фактором. Потому что в части оборудования главное – инвестиционные проекты.

Было в этом году и еще одно удивление! Мы впервые столкнулись со снижением курса валюты – это тоже был для нас шок... Никогда ранее доллар и евро не падали. Мы просто не работали в таких условиях, нет опыта. Это тоже новый вызов, который нужно было принять и жить с ним.

- Получается, что 2022-й год – год вызовов?

- Проверки на прочность и умение быстро перестроится. Легче тем, кто не стал ждать, а принял реальность такой, какая она есть. Бесполезно рассуждать, что возникли проблемы с комплектующими и логистикой и горевать по неисполненным контрактам. Нужно искать выход.



Освоили производство барабанов по немецкой технологии



Монтаж магистрального конвейера для проекта Удоканская медь

- Какие проекты реализовал НПО «Аконит» в этом году? Какие вам запомнились больше всего?

- Необходимо отметить два проекта, которые сейчас вышли на завершающую стадию. Первый - это совместная поставка с холдингом «Уралмаш» магистральных конвейеров для Михайловского ГОКа. Второй – судопогрузочная машина для порта «Усть-Луга». В декабре на нашей производственной площадке в Вологде пройдет ее контрольная сборка.

С этими проектами мы прошли всю чехарду 2022 года. Были и отказ от поставок комплектующих, и арест их на таможне, и изменения конструкторской документации из-за невозможности поставки части запчастей. Мы испытали все проблемы, которые можно было придумать из-за введения санкций и изменения экономической ситуации. Минимум стабильности, максимум неопределенности. Но к чести всех сотрудников компании – мы справились. Поэтому этими двумя заказами я, можно сказать, горжусь. Они показали, что мы можем больше, чем мы предполагали.

- На каких направлениях компаниях сосредоточена сегодня и почему?

- Их несколько. Первое - инжиниринг. Сейчас штат укомплектован специалистами, и мы можем предлагать решения по дробильно-размольному оборудованию. У сотрудников - большой опыт работы в западных компаниях и опыт уже реализованных проектов в России.

Второе - порты. Возросший интерес к теме объясняется уходом с рынка западных компаний. И у нас уже есть реализованные проекты по поставкам оборудования для загрузки судов и обеспечения транспортировки насыпных грузов в портах: разгрузка вагонов, организация складов и др.

Третье - магистральный конвейерный транспорт. Активно и успешно развиваем данное направление. Мы



Производственная площадка «Аконит Алабуга», ноябрь 2022

локализуем производство комплектующих на территории РФ и открываем новые производственные площадки, оснащенные по последнем слову современного машиностроения, чтобы быть конкурентоспособными. В октябре в Татарстане запущено в эксплуатацию производство металлоконструкций для конвейеров. Теперь под одной крышей объединены 2 линии: по выпуску роликов и металлоконструкций. Считаю большим достижением, что в такой сложный год мы не отступили от своих планов и открыли производство. Это наш сигнал партнерам, поставщикам, клиентам: НПО «Аконит» твердо стоит на ногах и смотрит в будущее. Все потрясения пройдут и выйти из них нужно максимально подготовленными к новым экономическим реалиям.

- Менялись не только условия для работы компании, но и сами заказчики. Давайте посмотрим, как поменялись требования клиентов за последние 5 лет?

- Очень сильно. Наши заказчики стали более требовательными, к техническому исполнению, срокам, качеству. Задачи, которые сегодня ставятся перед нами, стали интереснее, глубже, объемнее. И это здорово и интересно! Чтобы быть конкурентным на рынке, нужно быть полностью погруженным в эти задачи, максимально сконцентрированным и допускать мысль, что можно сделать больше привычного, выйти за рамки.

В своем обращении к гостям на открытии производства в Татарстане я сказал, что мы не требуем преференций, а ждем возможности поработать и показать свои опыт и компетенции. Возможность решить задачу. НПО «Аконит» - российская компания с локальным производством, хорошим опытом и желанием развиваться. Мы не боимся рисковать и беремся за сложные задачи. И я благодарен всем нашим заказчикам, которые вверят в компанию.

- А как изменился НПО «Аконит» за последние 5 лет?

- Интересный вопрос... Специально даже не думал об этом. Пять лет назад – это совсем другая реальность: нет даже намека на пандемию, уход иностранных компаний, разрыв связей с поставщиками. Наш оборот в 2017 году – 2,1 млрд рублей. 2022 год – почти 7 млрд рублей. Мы выросли в 3,5 раза. И наш рост выпал на период ограничений, пандемии и неопределенности.

- У любой компании есть ситуации, когда выбирают не ее, а другое производство. Что вы делаете в этих случаях? Переживаете?

- Как и любой живой человек – да. И сотрудники тоже. Но! Любое изменение начинается со слова «нет». «Нет» – это всегда повод задуматься, скорректировать свои действия, стать лучше для себя и для наших заказчиков. «Нет» нас мотивирует. Работаем, чтобы оно превратилось в «да».

- Для вас НПО «Аконит» - это?

- Всегда - люди. Это команда единомышленников, которые думают и понимают друг друга с полуслова, могут решить любые задачи. С такой командой можно начать любой проект, и она не подведет.



Начало контрольной сборки судопогрузочной машины на производственной площадке в г. Киров, ноябрь 2022



Приемный бункер с питателем

Чем запомнился год уходящий?

Нам исполнилось 20 лет!

В январе компания отметила свой юбилей. За это время НПО «Аконит» из небольшого регионального предприятия вырос в крупную федеральную компанию, которая заняла лидирующие позиции в производстве конвейерного оборудования. Наша цель – предложить заказчикам эффективное решение задач по транспортировке грузов, а в более глобальном смысле – помочь им получать прибыль.

Резким изменением геополитической и экономической обстановки

Это потребовало максимальной концентрации от всех сотрудников, быстрых и эффективных действий, чтобы запущенные проекты не остановились. Уже в начале марта мы сообщили, что НПО «Аконит» работает в прежнем режиме и все обязательства будут выполнены.

Развитием сервисов для клиентов



Это неочевидные решения, но мы прекрасно понимаем, что заказчику с нами должно быть удобно и комфортно. Чем проще взаимодействие, чем оно технологичнее и информативнее, тем лучше. В уходящем году мы активно развивали генератор роликов на нашем сайте. Это сервис, который позволяет сделать заказ комплектующих всего за 1,5 минуты, минуя менеджера. Очень удобно и современно. Об этом сервисе мы рассказывали на выставках в Москве, Новокузнецке и Екатеринбурге («ИННОПРОМ»).

Также ведется работа над сервисом для заказчиков из числа морских портов. Для них будет запущен специальный конфигуратор, который позволит оценить объем инвестиций, необходимое количество оборудования. Это те данные, которые больше всего интересуют заказчика на начальных этапах любого проекта. Мы решили дать им эту информацию.

Развитием сотрудничества с портами

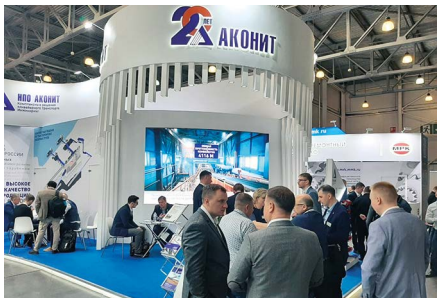
Мы сделали на них ставку ранее, но в 2022 году активизировали работу. Можем предложить почти полный спектр оборудования для перемещения грузов в порту и разгрузки судна. Плюс в работе 2 крупных проекта: в порту Дальнего Востока и для «Усть-Луги». Мы считаем, что у компании есть все необходимые факторы и условия для успешного и взаимовыгодного сотрудничества.

Импортозамещением



На производственных площадках стали выпускать продукцию, которую ранее покупали. Освоили, например, выпуск зажимных муфт и скребков для ленты конвейера. Эта работа будет продолжаться и дальше.

Участием в выставках и форумах



Такого плодотворного года у нас еще не было: сотрудники НПО «Аконит» посетили более 15 мероприятий. Это были и традиционные MiningWorld Russia и «Уголь России и майнинг», участие в «ИННОПРОМе» в составе делегации Вологодской области, несколько мероприятий, связанных с портами, «ХИМИЯ», «Металлообработка», выставка в Казахстане...

В этом году такие мероприятия были особенно ценны. Встречи с клиентами, партнерами, конкурентами онлайн позволяли держать руку на пульсе, быть в курсе актуальных запросов и задач, а следовательно, правильно выстраивать работу.

Открытием нового производства в ОЭЗ «Алабуга»



Мы посвятили этому событию целый номер нашего корпоративного издания. Теперь в Татарстане выпускают не только ролики для конвейеров, но и металлоконструкции. Площадка оснащена современным оборудованием, а ее мощность позволит не только закрыть потребности НПО «Аконит», но и реализовывать металлоконструкции другим производителям. Стройка заняла 2 года, и несмотря ни на какие потрясения, была закончена в срок.