

# Вектор на аутсорсинг

За счет расширения аутсорсинга на ЗАО «УГМК–Рудгормаш» активно готовятся к модернизации собственной производственной базы

О дальнейших планах по расширению производственной кооперации между промышленными предприятиями Воронежской области в рамках реализации собственных проектов развития рассказывает директор по производству компании «УГМК–Рудгормаш» Виктор Ермолов.

**— Охарактеризуйте стратегию становления интеграционных процессов на УГМК «Рудгормаш». Когда вы приступили к формированию аутсорсинговых связей внутри вашего производственного кластера?**

— Этот процесс начался с 2005 года. Однако максимальное развитие он получил в конце 2010 – в начале 2011 гг. Естественно, в текущем году мы продолжаем работать в данном направлении. В том числе, сейчас перед нами стоит задача оптимизировать номенклатуру производимых на заводе деталей и максимально возможное количество позиций перенести на аутсорсинг, чтобы эффективно подойти к вопросу технического перевооружения оставшейся номенклатуры. В настоящий момент мы как раз прописываем идеологию данного проекта. В рамках его реализации формирование аутсорсинговых связей рассматривается как отдельное направление деятельности. Для этой цели на предприятии создано специальное бюро, которое непосредственно занимается аутсорсингом. Параллельно этой работой занимаются многие подразделения – конструкторские отделы, отдел главного технолога, отдел главного сварщика. Например, конструкторский отдел смотрит, какие позиции можно перевести на аутсорсинг, найдя поставщика, который занимается их серийным производством. Ведь, если мы производим 4 буровых станка в месяц и специально для них занимаемся выпуском 4 узлов, то целесообразнее заказать эти узлы у предприятия, которое серийно занимается их выпуском.

**— Помимо удешевления процесса производства, какие задачи вы решаете с помощью аутсорсинга.**

— Сейчас перед нами стоит основная задача – увеличение объемов производства. Выполнение этой задачи тесно связано с аутсорсингом.

По сути это означает, что мы сможем не только справиться с теми заказами, которые имеются у нас на сегодняшний день, но и постоянно работать над обновлением производственных мощностей. Согласитесь, что одновременно это сделать очень не просто. Дело в том, что, начиная с 2010 года, объемы производства начали увеличиваться. И во многом благодаря успешному решению аутсорсингового вопроса, в 2011 году мы смогли справиться со всеми заказами и вышли на уровень около 150 млн. руб. произведенной продукции в месяц. К слову, в этом году мы планируем улучшить данный результат и дорасти ориентировочно до 200 млн. руб.



Еще одним немаловажным фактом стало решение кадровой проблемы. На аутсорсинг мы сегодня отдаем выпуск более простых изделий, в то время как своих высококвалифицированных рабочих можем переориентировать на выпуск более сложных узлов и деталей.

**— Какие объемы сегодня вы отдаете на аутсорсинг?**

— Порядка 10%. В цифрах, это около 30 млн. руб. ежемесячно и совокупно около 300 млн. руб. за последние годы активных интеграционных процессов на предприятии. Что это означает для промышленного кластера воронежской области, думаю, все понимают. Это постоянная загрузка для двух десятков предприятий не только в Воронеже, но в области, создание новых рабочих мест, стабильная заработная плата, отчисления в бюджеты всех уровней, социальная нагрузка и т.д.

**— Сколько предприятий в настоящий момент являются постоянными партнерами УГМК «Рудгормаш» в рамках производственной кооперации?**

— Сегодня с нами сотрудничают около двух десятков предприятий города и области, которые стабильно загружаются нашими заказами. Например, ООО «Автолитмаш» обеспечивает нас бронзовым, а ООО «Литейщик» – стальным и чугуном литьем; ООО ВКЗ «Фабер» – производит заготовки для деталей. С ОАО «ТМП» мы сотрудничаем по зубофрезерным операциям. Ряд предприятий помогают нам исключительно в механической обработке. Это ООО «СК–Ремстроймонтаж», ООО «Воронежштамп», ООО «ТехМаш», ООО «Промавтоматика» и так далее.

**— По какому принципу вы подбираете партнерские компании, и какие требования вы к ним предъявляете?**

— В настоящий момент для кооперации нам требуются предприятия, готовые поставлять не просто детали, а целые узлы. То есть наша цель такова: отдавать определенные позиции на аутсорсинг, а на выходе получать окончательно произведенную продукцию. Само собой это будут предприятия, работа которых выстраивается по определенному технологическому циклу на определенном оборудовании, способном производить подобные операции. И, надо сказать, такие предприятия в области есть. Например, по такому принципу мы сегодня работаем с ОАО «Митрофановский РМЗ «Промавторемонт».

Стоит отметить, что принципиальная позиция нашего руководства заключается в том, что максимальное количество позиций по аутсорсингу, мы стараемся оставить на территории Воронежской области. Все мы знаем, что промышленный потенциал нашего региона очень высок, и сегодня поддержать его в рабочем состоянии, а в идеале и еще и развить и тем самым создать вокруг завода мощный производственный кластер крепких и надежных партнеров – вот наша стратегическая задача. Поэтому мы стараемся поддержать местных промышленников и обеспечить их стабильными ежемесячными заказами. На основе этого они могут уверенно смотреть в будущее и динамично развиваться.

Что касается требований, предъявляемых к аутсорсинговым партнерам, то мы выделяем три основных. Первое – это высокое качество производимой продукции. Второе – оптимальная цена. И это немаловажный критерий, так как мы находимся в рыночных условиях и наш заказчик, а это крупные горнодобывающие предприятия, ставит нас в жесткие ценовые рамки. И мы, соответственно, ищем партнеров, способных в эти рамки уложиться. И наконец, третье требование – это время, приемлемые сроки исполнения договоров. Кроме того, само собой, нам крайне важна надежность поставщика, его ответственность перед законом. Ведь мы должны не только передать на аутсорсинг часть своих узлов и механизмов, но и сохранить нашу интеллектуальную собственность.

**— Насколько мы понимаем, те интеграционные связи, которые налаживает внутри своего производственного кластера УГМК «Рудгормаш», помогают воронежским предприятиям не только получить заказы, но и подняться в техническом смысле на новый более высокий уровень...**

— Да, это так. И мы считаем это еще одним преимуществом данного сотрудничества. Мы обеспечиваем своих поставщиков всей необходимой технической документацией, даже где-то можем провести обучение или консультацию наших специалистов, предоставляем заготовки и специнструменты. Если компания только встает на ноги, мы всячески



помогаем ей на первоначальном этапе и многие вопросы берем на себя. Зачастую это приводит к тому, что эти предприятия, поработав с нами некоторое время, покупают новые станки, начинают расширяться и модернизировать собственное производство. И это тот производственно-социальный эффект, который одними деньгами не измерить. То есть мы на деле способствуем их развитию. Не удивительно, что они видят в нас надежных и перспективных партнеров. И мы стараемся постоянно оправдывать их ожидания, наращивая темп и объемы своего производства.

**— Вы говорили, что сейчас около 10% отдаете на аутсорсинг. Как Вы считаете, насколько этот показатель увеличится в дальнейшем, и к чему в перспективе приведет этот рост?**

— Я думаю, со временем мы дорастем до 30%. Как я уже сказал, сегодня перед нами стоит задача, максимально возможное количество позиций перенести на аутсорсинг. Конечно же, на это потребуются время. Но мы уже идем по этому пути. В любом случае, к следующему году, когда в полной мере будет проходить техническое перевооружение механического производства, мы должны подойти с четко отлаженными партнерскими взаимоотношениями и мощной интеграцией. Мы специально рабо-

таем на перспективу. Ведь, несмотря на то, что сегодня у нас есть заказы, мы не должны забывать, что находимся в рыночных условиях и должны постоянно думать о завтрашнем дне: о росте производительности труда и снижении издержек производства. Компании, являющиеся нашими потребителями – это солидные и динамично развивающиеся предприятия, которые внимательно следят за нами и контролируют нас в вопросах себестоимости производимой продукции. Поэтому этот критерий для нас является основополагающим. Мы постоянно думаем о своих издержках и способах их минимизации. А без технического перевооружения это сделать невозможно. Однако модернизация механического производства – это лишь один из первых шагов. В начале прошлого года в УГМК «Рудгормаш» было принято 11 проектов по дальнейшему развитию предприятия. Так что мы не собираемся останавливаться и заикливаться на производстве той номенклатуры, которая сегодня выпускается на заводе. Выпуск новых видов продукции, внедрение новых импортозамещающих механизмов и машин, освоение инноваций, привлечение молодых перспективных специалистов – вот те точки роста предприятия, за счет которых будет продолжаться его развитие.



ЗАО «УГМК Рудгормаш» – крупнейшее российское предприятие, работающее в машиностроительной отрасли. Завод основан в 1939 году.

Специализируется на выпуске бурового, горно-обогатительного и шахтного оборудования. Продукция завода используется российскими ГОКа, поставляется на экспорт в страны СНГ и дальнего зарубежья. Основные поставки ведутся в Индию, Вьетнам, Украину. Машины, произведенные «Рудгормашем», работают во многих странах мира. Предприятие имеет собственные лаборатории и конструкторские бюро, регулярно получает престижные награды на международных выставках и форумах.