



# Бизнес с человеческим лицом: как компания «Профессионал» покоряет горы

текст и фото: пресс-служба ООО «Профессионал»

«Сила – в людях», – с этих слов началась наша беседа с Иванашкиным Игорем Александровичем, директором по производству ООО «Профессионал». В этом году компания выпустила 20 000-й по счету ковш. По традиции юбилейную «прямую лопату» украсили памятным рисунком. Он символизирует сотрудничество между Россией и Монголией, поскольку с клиентом именно этой страны компанию связывает давнее партнёрство.

«Сила в людях» — это не только о сотрудниках, это обо всех, благодаря кому развивается отрасль: о клиентах, партнерах, поставщиках, всех специалистах из разных направлений, кто каждый день вносит свой вклад в общее дело.

В следующем году «Профессионалу» исполняется 15 лет, мы поговорили с Игорем Александровичем о секретах успеха предприятия, важности человеческих отношений в бизнесе, итогах года и планах на 2021.

**– Игорь Александрович, «Профессионал» начинал как дилер, а потом уже стал производителем. Стоит ли за историей компании личная история основателя?**

– Да, у руководства компании «Профессионал» была амбициозная цель: стать крупнейшим заводом-производителем навесного оборудования для спецтехники в регионе, а затем и стране. Организация была создана в 2006 году тремя предпринимателями, которые впоследствии собрали сильную команду из высококвалифицированных специалистов и наладили одно из крупнейших в регионе производств. Значимым событием в начале пути стал контракт с компанией Daemo Engineering Co., Ltd (Ю. Корея) на продвижение в России навесного оборудования для экскаваторов: гидромолотов, гидронежниц, бетоноломов. В этом же году компания ввела в эксплуата-



цию цех по изготовлению металлоконструкций, что и стало отправной точкой для дальнейшего развития. Так, начиная практически «с нуля» и исключительно за счет собственного инвестирования, на территории заброшенного завода руководству «Профессионала» удалось построить новое предприятие с передовым оборудованием.

**– И вам удалось достичь поставленной цели. На что вы обращали**

**внимание, чтобы добиться таких результатов?**

В первую очередь, на качество нашей продукции. Ее неизменно высокий уровень достигается, помимо прочего, за счет высококлассного импортного оборудования, которое позволяет нам соответствовать тем требованиям, которые предъявляет заказчик к нашим изделиям. Главные критерии при выборе оборудования для нас – многофункциональность,

качество, сервисное обслуживание и, конечно же, его стоимость. То же самое касается и расходных материалов – они должны соответствовать международным стандартам и иметь соответствующие сертификаты.

Входной контроль поступающих материалов и контроль готовой продукции мы осуществляем самостоятельно, в своей аттестованной лаборатории. Следует отметить, что лабораторий, предоставляющих квалифицированные услуги в данной области, не так много в нашей стране. Мы позиционируем себя как завод, выпускающий высококачественную продукцию, поэтому внедрение собственной было только вопросом времени.

**– Игорь Александрович, а расскажите подробнее о вашей передвижной мастерской по ремонту.**

– Наша компания уделяет огромное внимание не только качеству выпускаемой продукции, но и дальнейшему сервисному обслуживанию покупателей, поэтому в 2018 г. была запущена в работу уникальная передвижная мастерская по ремонту и обслуживанию навесного оборудования для спецтехники. Мы понимаем, что развитая и удобная система сервисного обслуживания сегодня является важнейшим конкурентным преимуществом. Очень важно своевременно и правильно выявить причины поломки и проводить необходимые ремонтные работы. Избежать простоя оборудования – первоочередная задача нашей сервисной службы.

**– Как вы подходите к выбору партнеров и поставщиков?**

Все наши поставщики проходят строгий отбор – мы посещаем их предприятия, проверяем качество продукции, оцениваем оборудование, на котором оно изготавливается, приемку ОТК и другие детали. Помимо этого, у нас на предприятии организован соответствующий входной контроль перед выдачей материалов в производство, что позволяет нам на начальном этапе отсеивать некачественную продукцию. Все сварочные материалы, например, тестируются перед приобретением. Кроме того, продукция, а это 20 тонн проволоки



ежемесячно, проходит испытания в нашей собственной лаборатории, в т. ч. посредством сварки образцов.

Слаженная и качественная работа наших поставщиков дает нам возможность с легкостью продвигаться по утвержденному плану развития: мы повышаем мощности производства, расширяем площади цехов, увеличиваем количество рабочих мест. Кроме того, за последние два года была проведена колоссальная модернизация производства, что позволяет нам без особых трудностей расширять номенклатуру изделий.

**– 20 тонн проволоки в месяц! Сварка играет большую роль в вашей работе?**

На сегодняшний день наш парк сварочного оборудования насчитывает более 40 сварочных аппаратов, и на следующий год в планах увеличить его вдвое. Для раскроя листового металла используются три установки, и в планах на март 2021 года еще поставить две машины.

В нашей отрасли нет особенных специфических сварочных процессов, большинство материалов и оборудования – стандартные, но это не значит, что мы используем первое попавшееся решение. При выборе

оборудования мы опираемся на собственный опыт его использования, функционал, расширенные условия гарантии, наличие сервисного обслуживания, поскольку, как я уже отметил, качество для нас превыше всего. Мы работаем с оборудованием таких ведущих производителей как Esab, Lincoln, Kemppi.

**– С чего началось ваше сотрудничество с компанией ESAB?**

С ESAB мы познакомились около 6 лет назад на выставке сварочного оборудования. Вначале мы закупали только сварочную проволоку, а с увеличением объемов производства, задумались и о приобретении еще и сварочных аппаратов. Среди производителей расходных материалов мы отдаем предпочтение этой компании, поскольку они отвечают всем нашим требованиям. Помимо цеха, сварочные полуавтоматы ESAB установлены и в нашей мастерской по ремонту.

Специалисты компании всегда помогают с выбором – приезжают, проводят презентации, консультируют, так что наше сотрудничество активно развивается. Готовность в любое время подсказать, помочь с наладкой, устранить недочеты – одни из главных качеств, которые обращают нас в сторону компании ESAB.



Одно дело – произвести надежное оборудование и материалы, другое – трепетно относиться к своим клиентам. Мы сами всегда находимся рядом с заказчиками и ценим такой подход в своих поставщиках и партнерах.

**– Как вам удастся оставаться конкурентноспособными?**

Мы предлагаем рынку качественный продукт по доступной цене. Достичь высокого качества продукции нам позволяют собственное конструкторское бюро, соблюдение всех технологий производства и наличие современного оборудования и расходных материалов от наших партнеров. А сравнительно низкую цену мы предлагаем, поскольку крупный объем закупок материалов на тендерной основе обходится нам достаточно дешево. 85% себестоимости продукции – это стоимость металлопроката, а мы покупаем существенно больше металлопроката и комплектующих, чем большинство конкурентов.

Безусловно, все это было бы невозможно без коллектива. Мы выделяем много времени на обучение персонала. Весь сварочный коллектив проходит промежуточную аттестацию и сертификацию по сварке. Все новые процессы и материалы, которые используются при сварке, мы стараемся тестировать на производстве. Таким

образом, благодаря своим высококвалифицированным специалистам компания «Профессионал» конкурентоспособна не только на российском рынке, но и за рубежом.

**– Как вы подбираете персонал? Нехватка молодых кадров в промышленной отрасли России чувствуется?**

Для нас – нет, мы напрямую сотрудничаем с профессиональными учебными заведениями и выделяем время на шефство над учениками. Только сейчас у нас проходят практику 14 студентов машиностроительного колледжа г. Иваново: 7 сварщиков и 7 операторов станков ЧПУ. Для этого мы организовали специальные учебные места и тщательно следим за работой студентов. Можно сказать, что мы растим своих будущих специалистов со студенческой скамьи.

**– Какими проектами из числа последних вы особенно гордитесь?**

Нам удалось успешно реализовать задумку заказчика – создать скруббер повышенной производительности. Производство скруббера-дезинтегратора, который представляет собой специальную трубу с «шипами» и порогами для предварительной подготовки золотоносных песков с большим содержанием глины нам удалось осуществить

только благодаря современному производственному оборудованию и штату высококвалифицированных специалистов.

В течение всего года мы работали над этим проектом: проводили встречи, искали возможности для реализации. Проектирование «трубы» велось совместно – нашим конструкторским бюро и директором компании заказчика. В результате нам удалось учесть все пожелания клиента и произвести успешные промышленные испытания скруббера. Его диаметр составляет 2,8 м, длина – 10 м. Вес в сборе – 41 т. Таких усиленных скрубберов в России еще никто не производил, и мы надеемся в ближайшем будущем заняться развитием данного направления.

**– Игорь Александрович, последний вопрос. Как Вы оцениваете работу компании в 2020 году и какие планы строите на 2021?**

Несмотря на пандемию, в этом году нам удалось провести модернизацию станочного парка, закупить новое оборудование и увеличить объем и ассортимент выпускаемой продукции. Помимо этого, мы вышли на новые рынки, расширили географию присутствия нашей продукции. В планах на 2021 год запуск третьего производственного корпуса площадью 10 000 м<sup>2</sup>.