

Залог успеха для любого бизнеса – развитие

текст и фото: пресс-служба ООО «ЭСАБ»



Говоря о локализации производства, нельзя обойти стороной пагубное воздействие пандемии. Многие предприятия столкнулись с серьезными проблемами в 2020 году: по данным Центробанка падение выручки в добыче угля, нефти и прочих ископаемых составило более 35%, у металлургических производств – 32%, у производств бумаги – 27%. И это не могло не привести к последствиям.

Аналитическая служба Fin-Expertiza подсчитала, что к концу 2020 года количество трудоустроенных россиян снизилось до 70,77 млн человек, что является абсолютным минимумом с 2011 года. За время пандемии работу потеряли 1,65 млн человек – последний раз такое было лишь в кризисном 2009 году.

В подобных условиях многие глобальные компании сократили свое присутствие в России до необходимого минимума, «впав в спячку» до лучших времен. Но в этой рубрике мы обращаемся к тем, для кого внезапный переход на новый формат работы не стал серьезным ударом. И в числе наших героев компания ESAB – один из мировых и российских лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки.

НЕ УПАЛИ В ГРЯЗЬ ЛИЦОМ

В России компания ESAB известна еще со времен СССР. В восьми регионах РФ, а также в Беларуси, Казахстане и Украине открыто 10 филиалов, а также два завода, где в год произво-

дится свыше 45 тысяч тонн сварочных материалов. В прошлом году завод ЭСАБ-СВЭЛ в Санкт-Петербурге отпраздновал 20 лет, а в следующем году декаду с ESAB отметит и завод в Тюмени.

Во время пандемии производство на предприятиях компании не остановилось, более того они сами составляли регламент работы, которого впоследствии придерживались и другие производственные площадки в регионе. В результате, на заводе ЭСАБ-Тюмень только за первое полугодие удалось произвести более 10 тыс. тонн сварочных материалов, что существенно превысило ожидаемый объем, а объем продукции на заводе «ЭСАБ-СВЭЛ» в Санкт-Петербурге превысил показатели прошлого года. Также удалось планомерно провести мо-



дернизацию оборудования и наладку производства новой продукции, при этом не подвести ни сотрудников, ни клиентов.

«Это стало возможным благодаря нашему единому центру принятия решений, где директора обоих заводов и технические руководители находятся на связи. У нас открытая коммуникация, и это очень важно и удобно. У нас есть возможность оперативно поменять параметры, объемы, переключить производственную программу, и именно эта гибкость помогла нам в пандемию. Также сыграл свою роль многолет-



ний опыт работы на рынке и связь с клиентами», – отмечает Альбина Пенягина, директор завода ЭСАБ-СВЭЛ.

Дмитрий Куракса, управляющий директор ESAB в России и СНГ, добавляет:

«Совершить безболезненный переход и удержать производство на том же уровне удалось прежде всего благодаря отлаженным бизнес-процессам и успешному опыту зарубежных коллег, которые столкнулись с той же проблемой раньше. Кроме этого, глобально компания ESAB предоставляет своим региональным представительствам, возможность для самостоятельного реагирования и развития. Наши европейские коллеги столкнулись с большими трудностями в прошлом году, но локдаун практически не повлиял на нашу работу. Собственное производство и налаженная логистика позволили нам не зависеть от внешних обстоятельств».

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Если вернуться в прошлое, то можно увидеть, что компания была в числе первых, кто запустил производство сварочных материалов на российском рынке, к тому же успешно. 20 лет назад на территории Северной верфи в Санкт-Петербурге было локализовано производство всемирно известного рутилового электрода

ОК 46.00, параллельно там же производились и расходные материалы по ГОСТу. Это была полностью инициатива локального офиса, поскольку материалы для сварки, которые тогда котировались в России, не имели веса за рубежом. Но производство окупилось, расширив локальную номенклатуру ESAB.

Локализация производства потребовала немало сил для воплощения, потому что были выдвинуты высокие требования к качеству всех компонентов электродов, а затем и проволоки. Была и другая сложность – на тот момент конкуренты уже начали пользоваться известным наименованием ОК, и нужно было искать способы продвижения и отстройки. Несмотря на то, что бренд компании отлично себя зарекомендовал как глобально, так и локально и его репутация сейчас бесспорна, ESAB в России продолжает борьбу с мимикрией и контрафактом.

Дмитрий Куракса отмечает, что в процессе локализации важно слышать рынок. Нет единой стратегии продвижения компании для всех регионов мира. 20 лет назад, да и сейчас, в России интенсивно развивается нефтегазовый сектор, поэтому на начальных этапах локализации было принято решение сделать упор на производство трубных электродов – ОК 53.70 и ОК 74.70.



Именно они были задействованы в создании большой доли нефтяных трубопроводов.

«Несмотря на то, что нам пришлось провести серьезную модернизацию завода, чтобы технологии производства и качество продукции соответствовали тем, что были на головном заводе ESAB в Швеции, результат не заставил себя долго ждать. Пришлось пробовать разные технологические решения, собирать обратную связь от заказчиков, анализировать и вносить корректировки в процесс производства. Нашим клиентам было с чем сравнивать – они покупали шведские электроды, так что у нас всегда был пример для подражания. Но и тогда, и сейчас мы заинтересованы только в полном цикле производства и не рассматриваем «сборку» полуфабрикатов, так что наши сварочные материалы полностью сделаны в России», – вспоминает Альбина Пенягина.

БУДУЩЕЕ НЕ ЗА ГОРИЗОНТОМ

Когда путь локализации ESAB только начинался, разница в цене

между произведенной в России и импортированной продукцией была незначительной. Небольшой объем производства, отлаженные не до конца процессы, необходимость поставлять «ингредиенты» из-за границы, поскольку не всегда сырье в регионе было на высоком уровне, а также дополнительные требования по проверкам и разница на таможенных пошлинах – все это влияло на конечную стоимость и изначально производить локально не было дешевле. Однако со временем ситуация изменилась. Сейчас компания закупает почти все компоненты для электродов и проволоки у российских поставщиков.

К плюсам локализации, несомненно, можно отнести такие факторы как возможность не зависеть от зарубежных коллег и отсутствие перебоев с поставками, скорость исполнения работ, снижение транспортных издержек. В ESAB этот процесс был непростым и долгим, но при грамотно выстроенном плане локализация гарантирует экономическую окупаемость. В будущем компания не планирует останавливать процесс локализации – сейчас в приоритете

расширение продуктовой линейки и максимальная загрузка заводов для их дальнейшего развития.

В прошлом году произошло объединение производств с торговой организацией ESAB, которое позволяет сейчас лучше координировать их деятельность и дает сотрудникам ощущение причастности к общей цели, а не только к плану производств их конкретной площадки, как это было раньше.

«Мы никогда не останавливаемся на достигнутом и всегда ставим новые задачи. Выпуск более качественных, безопасных и экологичных продуктов, развитие сварочной отрасли в России – наши кросс-временные цели, которые вкупе с грамотной бизнес-политикой помогают нам оставаться ключевым игроком на промышленном рынке. Уже 20 лет ESAB выводит на российский рынок передовые технологии как в области расходных материалов, так и оборудования для сварки и резки. Часть проектов развиваем мы, часть развивает нас, – это залог успеха для любого бизнеса», – заключает Дмитрий Куракса.