

# ПАНДЕМИЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ — БЛАГОДАТЬ ИЛИ КАРА?

Пандемия коронавируса перевернула мир с ног на голову, пострадали жители, экономика, привычный строй жизни почти каждой страны. Неопределённость, которую посеял вирус, изменила отрасли промышленности изнутри, одни поменялись кардинально, другие лишь частично, но почти каждая получила какой-то опыт. Что хорошего и что плохого принесла пандемия представителям промышленного рынка?

Текст: Анастасия Семёнова

## ОПЫТ — ВСЕМУ УЧЕНЫЕ

Начнём с того, что опыт, хороший он или плохой, полезен в любом деле, особенно в бизнесе, который просчитывает каждый финансовый шаг и анализирует предыдущие, чтобы не допустить ошибок в будущем. Мы спросили у представителей разных компаний, специализирующихся на производстве и поставках оборудования для промышленных предприятий, чему они научились за два года работы в условиях пандемии.

«Главный вывод этих двух лет — компании не выстоять без чёткой долгосрочной стратегии на несколько лет вперед. Необходимо предвидеть объёмы продукции и приоритеты потребителей не только в перспективе ближайшего квартала или одного года. Пандемия научила нас искать возможности будущего», — поделился генеральный и финансовый директор ООО «ЭСАБ» в России и СНГ **Алексей Нужный**. «ЭСАБ», производитель и поставщик оборудования для



сварки и резки, пересмотрел корпоративную культуру, изменил отношение к сотрудникам и отношения сотрудников в компании.

Также компания начала сотрудничать с учебными проектами и организациями. Руководство ООО «ЭСАБ» пересмотрело финансовое планирование и создало отдел бизнес-аналитики для формирования точечной и детальной картины рынка, его сегментации, позиции относительно конкурентов, динамики и перспективы, а также цен на сырье. Существенные изменения произошли и в работе с дистрибьюторами. Благодаря введению новых правил взаимодействия с сообществом дистрибьюторов повысился интерес работы с брендом ESAB.

ООО «Технограв», специализирующийся на поставках волоконного лазерного оборудования для обработки металлов, пережил немало трудностей.

«Наш основной партнер — китайский завод Senfeng Leiming Laser. Шутки от клиентов о том, что мы завозим в Россию коронавирус, перестали быть смешными уже на второй неделе первого локдауна — так часто мы их слышали», — сообщил генеральный директор компании ООО «Технограв» **Игорь Махраков**.

С тех пор, как в Китае закрыли границы, российские заводы, которые ждали поставки или обслуживания из Поднебесной, оказались в сложной ситуации. ООО «Технограв», по словам г-на **Махракова**, было проще благодаря накопленному за 10 лет работы опыту — сервисная

служба компании продолжала осуществлять запуски и обслуживание оборудования клиентов в штатном режиме, добавились заявки от клиентов, попавших в «трудную ситуацию» с оборудованием, приобретенным напрямую у завода либо у дилеров, которые не выполнили обязательств. Но когда закрылись и внутренние границы России, некоторые вопросы пришлось решать по видеосвязи, и компания старалась выкладываться по полной — насколько позволяла сложившаяся ситуация.

«Записывались на все профильные выставки с надеждой, что они состоятся. В Екатеринбурге на проекте «Металлообработка. Сварка. Урал» пробыли в итоге два дня вместо трех. А потом уже всё закрылось до ноября. В 2021 ситуация улучшилась: большинство запланированных выставок состоялись, отмен в нашей области не было, а вот переносы по датам случались. Тогда мы приняли участие в шести выставках и надеемся, что в 2022 году их будет больше», — добавил **Игорь Махраков**.

Димитровградский металлургический завод, реализует продукцию собственного производства конечным потребителям (электротехнической, машиностроительной отраслей, автомобилестроения и химической промышленности), в период пандемии нашёл более гибкий подход к согласованию контрактов на поставку проката и изделий из меди и медных сплавов, — сообщил генеральный директор ООО «ДМЗ» **Руслан Сарбаев**.

## ЭКСПЕРТ



**АЛЕКСЕЙ НУЖНЫЙ,**  
генеральный и финансовый директор ESAB в России и СНГ

«Вопросы безопасности, бережного отношения друг к другу, причастность каждого к финансовым показателям и развитию компании объединили нас. У каждого, от рабочего до директора по продажам, появилось понимание, что вместе мы выстоим только при условии ответственного отношения к обязанностям. Не допуская брака, сокращая затраты, предлагая эффективные экономические решения. Мы сплотились для преодоления любых трудностей, научились не ломаться под ударами судьбы, а встречать их верными действиями».

