

# ЕВГЕНИЙ РОМАШИН: «МЫ ФОКУСИРУЕМСЯ НА ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЯХ»



**В ИНТЕРВЬЮ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КРУПНЕЙШЕЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ УКРАИНЫ «ГОРНЫЕ МАШИНЫ» ЕВГЕНИЙ РОМАШИН РАССКАЗАЛ О БЕСКОМПРОМИСНОМ ОТНОШЕНИИ К КАЧЕСТВУ, ФОРМИРОВАНИИ «ЕДИНОГО ОКНА» ДЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ И МНОГОМ ДРУГОМ**

**— Евгений Викторович, что сегодня представляет собой компания «Горные машины»?**

— «Горные машины» являются машиностроительным холдингом крупнейшей украинской компании «Систем Кэпитал Менеджмент». В состав входят Дружковский машиностроительный завод, «Горловский машиностроитель», Донецкий энергозавод, Донецкгормаш, Криворожский завод горнорудного оборудования, Свердловский машиностроительный завод и Каменский машиностроительный завод, расположенный в России. Некоторые из наших заводов были созданы еще в XIX веке. Их история — это повод для нашей гордости. Совокупный опыт традиций производства составляет почти 500 лет! Не ошибусь, если скажу, что продукция перечисленных заводов хорошо знакома не только шахтерам всего постсоветского пространства, но и на других континентах. Кроме заводов, в компанию входят две сервисные структуры — инженерно-технический центр «Горные машины» и компания «Горные машины — Система качества», которые были созданы в 2010 году. ИТЦ занимается модернизацией существующего и разработкой нового горно-шахтного оборудования, а также технологической подготовкой производства, а «Горные машины — Система качества» осуществляет независимый контроль всего технологического процесса: от входного контроля сырья до приемки готового оборудования.

**— «Горные машины» вы возглавили в начале 2010 года, в непростое время, когда промышленность только только начала преодолевать последствия мирового кризиса. Прошедший год вы можете занести компании в актив?**

— В целом год был достаточно напряженным, но удачным для нас. Объем выручки составил более 250 миллионов долларов, что в 2 с небольшим раза превысило показатель 2009 года. Рост производства еще более существенный — 2,5 раза. Конечно, определенную роль в этом сыграла и рыночная конъюнктура, восстановление спроса — естественное явление после кризиса. На наших основных рынках — России, Казахстана и Украины — увеличивались объемы добычи угля и железной руды. Компании, добывающие сырье, инвестировали дополнительные средства в увеличение мощностей, которые были свернуты в период кризиса. Но мы не полагались исключительно на изменения во внешней среде. Со своей стороны нам удалось реализовать ряд качественных преобразований в области инжиниринга, в менеджменте качества, взаимодействии с клиентами.

— Предлагаю подробнее поговорить о каждой из перечисленных инициатив. Итак, вы открыли собственный инженерно-технический центр. Какими обстоятельствами это было продиктовано?

— Для любой машиностроительной компании инжиниринг — основная функция и ключевой фактор конкурентоспособности. Мы столкнулись с тем, что рынок инжиниринга недостаточно развит, поэтому полагаться только на работу со сторонними организациями с точки зрения устойчивой модели бизнеса было бы не совсем верно. В центре уже собраны опытные конструкторские кадры, что позволяет нам даже на начальном этапе его развития активно модернизировать оборудование. ИТЦ — долгосрочный проект. Мы фокусируемся на эффективных технологиях, предлагаемых нашим клиентам.

— Но ведь даже самое инновационное оборудование, которое будет сконструировано, необходимо качественно произвести.

— Безусловно. О нашем бескомпромиссном отношении к качеству производимого оборудования свидетельствует тот факт, что мы создали специализированную независимую структуру — «Горные машины — Система качества». Может даже показаться, что наши усилия и действия по контролю качества избыточны, однако для нас принципиально важно, чтобы наша продукция соответствовала и внешним, и принятым в компании за-


частую более жестким стандартам качества, а клиенты были уверены в ее надежности. Контролируется все: от качества поставляемого нам сырья до финальной приемки изготовленного оборудования. К каждому изделию прилагается сертификат, обладающий несколькими степенями защиты, в том числе — уникальным номером. Тем самым каждый клиент получает гарантию подлинности изделия и соответствия его высоким стандартам качества.

— Как ваша компания выстраивает отношения с клиентами?

— Наши клиенты — это предприятия по открытой и подземной разработке различных полезных ископаемых: угля, железной руды, драгоценных металлов, калийных солей. Для удобства клиентов мы предусмотрели в нашей организационной структуре персональных клиент-менеджеров, которые работают по принципу «единого окна»: выступают связующим звеном между подразделениями компании и конкретным клиентом по любым интересующим вопросам.

— На какие финансово-производственные показатели в 2011 году вы ориентируетесь?

— Мы планируем в полтора раза увеличить объем продаж по сравнению с прошлым годом. Но главным критерием успеха мы считаем уровень удовлетворенности клиентов от сотрудничества с нами.



 **НПК ГОРНЫЕ МАШИНЫ**

**ИННОВАЦИИ.  
ИНЖИНИРИНГ.  
КОМПЛЕКСНЫЕ  
ПОСТАВКИ.**

[www.mmc.kiev.ua](http://www.mmc.kiev.ua)