

Михаил Моострюков: «Наша продукция становится все более востребованной»

В течение последних 5 лет штучные объемы выпуска оборудования завода «РИР-стандарт», занимающегося производством зерносушилок и топочных блоков (теплообменников и искрогасителей), удваиваются ежегодно. Как рассказывает руководитель предприятия Михаил Моострюков, если 5 лет назад здесь производилось 9 видов оборудования, то теперь 31. При этом конструкторский отдел работает, «не поднимая головы».



Какие виды производимого вами оборудования наиболее популярны?

В числе наиболее востребованных выпускаемых нами групп оборудования — недавно разработанные шахтные модульные зерносушилки для всех типов сельскохозяйственных культур. Их особенности — толстостенный металл (3 мм), болтовые соединения М8, честная производительность и внутренний объем загрузки — обеспечивают высокий уровень качества, что позволяет нам давать пятилетнюю гарантию на оборудование. Монтаж занимает 3-5 дней за счет укрупненных модулей.

Второе направление, которое является основной частью нашего производства и реализации — это топочные блоки. Они делятся на теплообменники (косвенный нагрев теплоносителя) и искрогасители (прямой нагрев), бывают в сварном и болтовом исполнении. Основной спрос приходится на косвенный нагрев в болтовом варианте.

В данный момент ведется разработка зерносушилки для малых хозяйств и фермеров. Я думаю, уже можно раскрыть карты: это будет горизонтальная сушилка, блочная, не требующая фундамента и монтажных работ. К следующему сезону мы запустим ее в производство.

Основная цель отдела продаж — это



формирование партнеров на местах, чтобы наши потребители могли в своих региональных центрах лично пообщаться со специалистом-монтажником и правильно осуществить подбор оборудования. Приоритетом также являются другие производители сушильного оборудования, конкуренты. Мы готовы предоставлять им комфортные условия сотрудничества и условия поставок.

Какова география продаж?

Продукцию нашего завода можно увидеть практически во всех регионах РФ, в Беларуси, Киргизии и Казахстане.

Наши топочные блоки применяются в различных сферах. Во-первых, это сельское хозяйство — сушка зерновых, масличных и зернобобовых культур. Все крупные предприятия этого сегмента, я имею в виду



производителей зерносушилок, используют в комплекте своих поставок наши топочные блоки (теплообменники). Можно смело сказать, что этот рынок мы охватили полностью. Продолжаем развивать данное направление, проводим новые встречи.

Пример из последних: одно из известных предприятий, производящее зерносушилки в ПФО, сегодня отказывается от производства своих теплообменников в пользу наших топочных блоков, бренда RIR.

Комплектование происходит с учетом заявленных данных производителем присоединительных размеров. Также наши блоки применяются для сушки сыпучих грузов в барабанных сушилках. Компании-производители барабанных сушилок и комбикормового оборудования уже несколько лет активно используют топочные блоки прямого нагрева RIR. В данный момент наиболее



востребованными являются искрогасители болтовой конструкции. С помощью нашего оборудования происходит сушка пивной барды, куриного помета, песчаных смесей, угля и т.д. Находит свое применение наше оборудование и в тепличных хозяйствах. Эта отрасль интенсивно развивается уже около пяти лет. Высокий спрос на наши теплообменники возник из необходимости выращивания овощей и зелени круглый год, отопления тепличных хозяйств. И, конечно, наше оборудование используется для отопления производственных помещений. Этой зимой предприятия золотодобычи и другие северные производства приобрели линейку воздухонагревателей на базе наших теплообменников для отопления производственных участков.

Как влияет на спрос текущая ситуация и санкционное давление?

В течение последних 5-10 лет парк зерносушильного оборудования в хозяйствах нашей страны начал меняться. Фермеры и агропредприятия стали избавляться от советского обветшавшего оборудования. Спрос достаточно стабильно рос. Сейчас — тем более. В связи со сбоями в логистике многие иностранные производители не могут осуществить поставки, кроме того, встает вопрос обслуживания уже поставленного оборудования. Между тем наши топочные блоки и зерносушилки выполняются по таким же технологиям. Я ежегодно посещаю все крупные выставки сельскохозяйственного оборудования, вижу разработки зарубежных и российских производителей. По опыту могу сказать: различий немного. Просто стереотип всего иностранного пока витает в нашем сознании,

а по сути оборудование ничем не хуже. По результату первого квартала спрос на оборудование растет, мы заключили договоры на поставку нескольких зерносушилок, реализовали все складские запасы топочных блоков. Работаем циклично, без сбоев, загрузка известна на несколько месяцев вперед. Производственная нагрузка выросла на 70-80%, что радует.

Каковы ваши основные преимущества?

Есть три критерия выбора оборудования: цена, сроки, качество.

О цене. Стоимость нашего оборудования существенно ниже конкурентов — на 7-12%. При этом мы используем те же материалы и комплектующие, а в некоторых случаях превосходим конкурентов: например, толщина металла у нас выше. Это достигается за счет того, что в нашей структуре предприятия сжат штат офисных работников, сокращены затраты на обслуживание продаж и производственного процесса. Например, я сам инженер, я принимаю участие и задаю вектор работы конструкторского отдела, работы технологов, участвую в продажах. Все наши клиенты знают, что я лично участвую в погрузках оборудования, осуществляю контроль за производством, поэтому мне всегда можно позвонить и даже по видеосвязи в онлайн-режиме провести консультацию, увидеть свое оборудование в процессе сборки прямо из цеха. И так каждый сотрудник. У нас коллектив небольшой, но очень слаженный. Плюс высокий уровень автоматизации всех процессов.

О сроках. Мы придерживаемся принципа: все оборудование RIR в наличии. После заключения договора клиент сможет за-

брать оборудование на следующий день. Такие условия мало кто может предложить. Кроме того, наша служба логистики всегда поможет с доставкой на объект. И наконец, о качестве. Как я уже говорил, я сам участвую в процессах на всех этапах работы — от проектирования, изготовления до реализации и монтажа, ввода в эксплуатацию. Лично приезжаю к каждому клиенту на объект. Поэтому не боюсь за поставляемое оборудование. За последние пять лет мы не получили ни одной рекламации от клиентов. Естественно, что спорные вопросы возникают, выезжаем на место, решаем — все остается довольны. Основное наше преимущество — личная работа с каждым клиентом.

Какие вопросы стоят на повестке в плане развития предприятия? Каковы основные задачи на текущий год?

Как показывает текущая ситуация, нам необходимо увеличивать производственные мощности. В этом мы не прогадали: в прошлом году приобрели дополнительную производственную площадку — 2 тыс. кв. метров производственных и 17 тыс. кв. метров складских площадей. В этом году планируется запуск первой очереди. Мы освоим новые участки для сборки теплообменников. За счет увеличения объемов производства сможем обеспечить всех наших потребителей теплообменниками и зерносушилками.



Текст: Владислав Кирка