



«Когда я слышу о том, что потребуется несколько десятилетий на замещение импортных аналогов, хочется ответить: мы же не вчера родились, у наших машиностроителей есть знания, опыт, свои успешные наработки. Просто пришло время громче и настойчивее заявить об этом нашим потребителям»

Ирина Клинова

## ВЛАДИМИР ОРЛОВ: «У НАШЕЙ КОМАНДЫ БОЕВОЙ НАСТРОЙ»

Сегодня модно говорить об импортозамещении и о многолетнем забвении отечественного машиностроения. Мы слышим о том, что наши сильные позиции в мире утрачены, что отставание от западных лидеров как в технологиях производства, качестве продукции, так и в послепродажном сервисе, крайне велико. «А тем временем технологические процессы в отечественном машиностроении развиваются ничуть не хуже, чем в странах Европы и Азии, — комментирует Владимир Орлов, генеральный директор ООО «Гидромаш-НК». — Когда я слышу о том, что потребуется несколько десятилетий на замещение импортных аналогов, хочется ответить: мы же не вчера родились, у наших машиностроителей есть знания, опыт, свои успешные наработки. Просто пришло время громче и настойчивее заявить об этом нашим потребителям. Модные зарубежные тренды — не панацея. Многие, что приво-

зится из-за рубежа, уже давно производится в России».

— Владимир Николаевич, приведите тогда пример, имеющий отношение к вашему предприятию.

— Вот уже почти 15 лет наша компания производит для угольных предприятий дороги для доставки шахтеров к рабочим местам и обратно, для транспортирования грузов, инструмента, ремонтных деталей и так далее. Дороги мы выпускаем трех модификаций: дорогу грузолодскую напеченную канатную рельсовую (КРД1), дорогу подвесную кресельную моноканатную (МДК), полотно транспортное для шахтных подвесных монорельсовых дорог (ДМ). Все это разработки коллектива предприятия. Например, в 2012 году на шахту «Распадская» мы поставили две транспортные дороги, которые успешно там работают и по сей день. Из многочисленных предложений при выборе изготовителя предпочтение отдали нашей компании. Кроме

дорог, мы производим дробильную, насосную технику, трубопроводы высокого давления, запасные детали для проходческих и очистных комбайнов, которые применяются в угольной отрасли.

— Почему пока еще не все шахты покупают у вас это оборудование?

— Дело в том, что на рынке пока есть альтернатива из Европы. В сознании многих из нас все же существует представление, что все иностранное — качественнее и производительнее. В некоторых случаях это действительно так. Не спорю. А вообще зарубежные поставщики — асы по маркетингу: не просто активно изобретали, но и продвигали, продавали России свои разработки последние 20 лет. Они своей активностью морально подавляли отечественный рынок машиностроения, внушая российским производителям мысль об их несостоятельности. Чем больше наши компании-потребители закупали их разработки, тем ►►





Уважаемые коллеги, дорогие шахтеры!

От меня лично и от всей нашей команды примите искренние слова благодарности за ваш созидательный труд и многолетнее партнерство. Мы все хорошо знаем, что такое шахта. И каждый наш специалист прекрасно понимает, насколько важно качество горношахтного оборудования для высокопроизводительной и безопасной работы. Поэтому мы считаем своей приоритетной задачей предоставить вам, дорогие шахтеры, качественную, надежную и долговечную технику.

«Дорога к славе прокладывается трудом», «Слава в руках труда», — говорили мыслители прошлого.

И от себя хочется добавить: «Слава шахтерскому труду во имя благосостояния страны!» Желаем вам силы духа, мудрости и терпения. Берегите себя и своих близких!

С уважением, Владимир Орлов,  
генеральный директор ООО «Гидромаш-НК»



дольше оставались без заказов наши отечественные заводы-изготовители. Инвестиции в развитие берутся из прибыли предприятий. Вот и получилось, что мы все старательно развивали машиностроение Запада.

— **Владимир Николаевич, но завод «Гидромаш» не только выжил — он развивался. Расскажите немного об истории предприятия.**

— У завода солидная история. В 2016 году предприятию исполнится 40 лет. Создавалось оно на базе Централных электромеханических мастерских треста «Кузбассгидроуголь» и опытно-экспериментального завода института ВНИИГидроуголь.

С 1997 по 2010 годы завод работал в составе угольной компании «Кузнецкуголь» (позднее она была реорганизована в ЗАО «УК «Юж-кузбассуголь». — Прим. авт.). Благодаря заказам и как следствие — стабильной загрузке производственных мощностей, а также материально-техническому и финансовому обеспечению, на заводе были осуществлены крупные организационные и технические мероприятия по оснащению. Так постепенно «Гидромаш» вырос в одного из основных поставщиков оборудования для шахт Кузбасса и других регионов страны, обеспечивая предприятия угольной промышленности продукцией более чем 50-ти наименований.

Хочу отметить, что ещё в 2001 году по результатам конкурса, проведённого Координационным комитетом международной программы «Партнёрство ради прогресса», ОАО «Завод Гидромаш» было удостоено приза «Золотой Эталон». Невозможно в пределах интервью перечислить все патенты завода и его различные дипломы, полученные на международных выставках. Вот вам пример развития предприятия: есть заказы, есть специалисты — будущее обеспечено.

— **Пять лет назад ваша команда дала заводу второе дыхание. Как выглядит предприятие сегодня?**

— Сегодня ООО «Гидромаш-НК» представляет собой замкнутый технологический цикл по изготовлению горношахтного и другого промышленного оборудования. Это промышленная площадка общей площадью 10,28 га с семнадцатью зданиями производственных цехов и складов общей площадью 3,6 га. Для выполнения сложных технологических операций цехи завода оснащены



всем необходимым оборудованием. Предприятие располагает лабораторией химического анализа, термическим отделением, испытательными стендами, камерой для сушки электродвигателей, кладовой с полным набором поверочного оборудования и так далее.

Всё выпускаемое оборудование сертифицировано на предмет соответствия государственным стандартам РФ по безопасности, имеются разрешения Ростехнадзора на его применение в шахтах, опасных по газу и пыли.

В последние годы ООО «Гидромаш-НК» стало активно расширять поставки своей продукции не только на предприятия Кузбасса, но и за его пределы: в Казахстан, Якутию, Приморский и Хабаровский края, Магаданскую и Ростовскую области.

— **И все же конкуренция на рынке существует?**

— Сегодня борьба за заказы — очень даже хороший мотиватор развития. Каждая победа в тендере не расслабляет, а, напротив, усиливает понимание необходимости дальнейшего развития. Наша компания выигрывает в тендерах, где участвуют европейские поставщики! И все потому, что продукция «Гидромаш-НК» знает как качественную и надежную. Так, сегодня мы используем для нашей продукции различные марки сплавов, что в свою очередь значительно улучшает ее технические характеристики. Партнеры также ценят качество наших услуг по поставке оборудования.

— **А если говорить о планах предприятия?..**

— Мы всегда в поисках нового рынка. Если вернуться к теме импортозамещения, то сегодня мы предлагаем угольным компаниям самый широкий спектр услуг и продукции, выпускаемой нашим предприятием, постоянно изучаем запросы наших партнеров.

Производственное оснащение и база завода позволяют нам совершенствовать технический уровень продукции.

Сейчас мы рассматриваем возможность выхода на международный рынок. Ведем переговоры и планируем долгосрочное сотрудничество, например, с вьетнамскими партнерами по поставке горношахтного оборудования. На встрече были озвучены очень серьезные вопросы по использованию нашей продукции в угольной отрасли Вьетнама. Хотелось бы передать слова благодарности зарубежным партнерам за теплый прием нашей делегации.

— **Владимир Николаевич, ваша команда настроена позитивно. Вы не говорите ни о каких сокращениях...**

— В нашей компании работают опытные инженерно-технические специалисты и рабочие, которые составляют ядро предприятия. Они способны разработать всю необходимую документацию для производства продукции, решить задачи любой сложности, изготовить нестандартные детали.

Сегодня мы выходим на новые рынки, осваиваем новые виды продукции и технологические процессы, что требует дополнительного притока квалифицированных инженеров и других специалистов.

В целом у команды действительно боевой настрой. Мы чувствуем заинтересованность администраций города и области, Торгово-промышленной палаты, Департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области в поддержке машиностроительной отрасли. Ведется совместная работа в рамках реализации программ импортозамещения с Министерством промышленности и торговли и Министерством экономического развития России. ■