

Константин ПАНФИЛОВ

Саратовская компания «ЕвроДеталь» при содействии Центра поддержки экспорта рассчитывает прочно закрепиться на зарубежных рынках.

«Комсомолка» продолжает цикл публикаций, посвященных успешным саратовским бизнес-проектам. Все они не могли бы в полной мере состояться без поддержки специализированных организаций инфраструктуры поддержки, которые работают в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», инициированного Президентом России Владимиром Путиным и реализуемого в Саратовской области при содействии Минэкономразвития РФ и Минэкономразвития региона.

На этот раз мы беседуем с исполнительным директором ООО «ЕвроДеталь» Александром Рыжовым. Компания занимается изготовлением и поставкой деталей пресс-форм и штампов, оснастки для прессов формовки силикатного кирпича и деталей точной механообработки на российский и европейский рынки.

С 2011 года ООО «ЕвроДеталь» вошло в группу компаний «Илеко». Коллектив компании имеет 20-летний опыт поставок продукции мировым лидерам на рынке пресс-форм и штампов

Вектор на экспорт

хотела мириться со сложившейся ситуацией, желая сохранить коллектив и экспортнонаправленную деятельность для нашей области. Организовали новое предприятие.

- Как шел подготовительный процесс?

- Сам процесс создания предприятия был несложным, однако сохранение экспортных заказов оказалось непростым делом. Западные клиенты неохотно верили в то, что данное предприятие сможет выполнить все обязательства, включая невыполненные ЗАО «Тантал-ЕОЦ Нормалиен» в связи с банкротством. Но коллектив ООО «ЕвроДеталь» своим трудом смог доказать обратное и уже через год вернул самого крупного экспортного заказчика. Однако на тот момент предприятие не ставило перед собой значительных стратегических целей, и поэтому объем производства варьировался от ситуации, то в сторону экспорта, то в сторону российских заказчиков.

- Как помог Центр поддержки экспорта?

- В 2018 году у предприятия сменилось руководство. Это событие совпало со знакомством с Центром поддержки экспорта Саратовской области, результатом чего стало появление стратегии развития предприятия в экспортном направлении. Оглядываясь назад, мы пони-



Продукция компании «ЕвроДеталь» востребована на международном рынке.

пенсации части транспортных расходов, связанных с экспортом продукции. Было расширено взаимодействие с европейскими заказчиками, увеличено число заказчиков в Германии с двух до четырех клиентов. Также по настоянию ЦПЭ мы приняли участие в конкурсе «Лучший экспортер Саратовской области» и были удостоены одной из четырех высших наград.

- Как вы еще взаимодействуете с Центром поддержки экспорта?

- 2019 год стал самым насыщенным годом по взаимодействию с ЦПЭ: в начале года при совместной работе ЦПЭ и Российского экспортного центра «ЕвроДеталь» получает сертификат «Российский экспортер»; в середине года ЦПЭ организует реверсную бизнес-миссию из Германии для клиента, который резко сбавил обороты по взаимодействию с нами. Результатом взаимодействия стало восстановление объемов заказов от данного клиента. Осенью наша компания по приглашению ЦПЭ и минэкономразвития становится экспертом на II Саратовском экономическом форуме. В конце осени ООО «ЕвроДеталь» воспользовалось услугой ЦПЭ «Поиск партнера», результатом чего стало привлечение серьезной международной компании, с приходом которой мы обеспечили полную загрузку на первый квартал 2020 года.

- В каких авторитетных выставках принимали участие?

- Завершением года стало еще одно совместное мероприятие, связанное с организацией и проведением международной выставки в Германии, (Франкфурт-на-Майне), Formnext-2019. Такое мероприятие было осуществлено впервые за историю обоих предприятий, ООО «ЕвроДеталь» и ЗАО «Тантал-ЕОЦ

Нормалиен», которая в 2020 году насчитывает суммарно 30 лет. Подводя итоги глобальных успехов сотрудничества за 2019 год, необходимо отметить, что нам совместно с ЦПЭ удалось вернуть потерянный объем заказов от имеющихся клиентов, увеличить количество клиентов в Германии до пяти, добавить клиента в Бельгии (со складом в Чехии).

- Каким был для вас 2020 год? Как пережили пандемию и режим самоизоляции?

- 2020 год начался с очередных совместных достижений: в начале года ООО «ЕвроДеталь» получает знак качества «Made in Russia», увеличивает количество отгрузок в Европу с одной машины в месяц до двух. Однако наступление пандемии внесло свои значительные коррективы в работу как самого предприятия ООО «ЕвроДеталь», так и во взаимодействие с ЦПЭ.

КСТАТИ

Субъекты МСП могут воспользоваться различными мерами поддержки, действующими на федеральном и региональном уровнях. Проконсультировать по этому и многим другим вопросам могут в Центре предпринимателя «Мой бизнес», который расположен по адресу: г. Саратов, ул. Краевая, д. 85, лит. А. Обратиться в организацию также можно по тел.: 8-800-301-43-64, (8452) 24-54-78. График работы «горячей линии»: пн. - чт. с 9:00 до 18:00, пт. с 9:00 до 17:00. E-mail: office@saratov-bis.ru, сайт: <https://saratov-bis.ru>.

Многие проекты были отменены из-за карантинных мер, в связи с этим выполнение программ по расширению экспорта приостановилось. В пользу ЦПЭ необходимо сказать, что, несмотря на пандемию, приходили новые идеи, организовывались онлайн-конференции, но, к сожалению, живого об-

щения с клиентом, по крайней мере для ООО «ЕвроДеталь», этими мероприятиями заменить не удалось. Но мы не сдаемся, продолжаем планировать наше взаимодействие с ЦПЭ. Планы по расширению нашей экспортной деятельности в Европе переносим на 2021 год. Подготовлен предварительный план, и ведется подготовительная работа о начале поставок нашей продукции в Австрию.

- Вы планируете расширять ассортимент продукции и услуг? За счет чего?

- Дополнительно хотелось рассказать еще об одном виде взаимодействия с ЦПЭ. Неожиданно, но это импорт. Для поддержания высокого качества продукции, расширения номенклатуры и возможностей ООО «ЕвроДеталь» начало приобретать новое оборудование по импорту. Обратилось в ЦПЭ для правовой оценки договора и оценки зарубежного партнера как поставщика. Даже в этой области мы получили квалифицированную помощь, за что мы очень благодарны. Первый контейнер с тремя единицами оборудования находится в пути.

- Каковы перспективы развития производства? Расскажите о ваших бизнес-планах.

- Что сказать о планах на будущее: несмотря на пандемию, мы планируем увеличение как общего объема производства на 2021 год не менее 12%, так и увеличение экспортной доли, которая по нашим расчетам должна достигнуть 80% от общего объема производства. Естественно, мы себя не видим без сотрудничества с ЦПЭ. Вместе мы сила. Давайте же ее используем с правильным вектором, вектором на экспорт.



Александр Рыжов намерен развивать присутствие своей компании на рынках других государств.

- компании «HASCО» (Германия) и компании «DME Eugore» (Бельгия). Это говорит о высоком качестве выпускаемой продукции. Девиз компании: «Традиции качества».

- Александр Васильевич, с чего начиналась компания «ЕвроДеталь»?

- Компания ООО «ЕвроДеталь» создана на основе предприятия ЗАО «Тантал-ЕОЦ Нормалиен», которое в связи с экономическим кризисом 2008-2009 годов ушло в банкротство. Группа руководителей ЗАО «Тантал-ЕОЦ Нормалиен» не

маем, что стратегия была выбрана правильно. Так, экспорт в общем объеме производства в 2018 году достиг 56%, в 2019-м - 60%, в 2020 году, по предварительным итогам, составит 72%. Соответственно, рос и общий объем производства.

- В каких госпрограммах поддержки участвовали?

- В 2018 году ЦПЭ был проведен обучающий семинар для экспортеров. ООО «ЕвроДеталь» было активным участником этого семинара. Результатом посещения стало участие в президентской программе ком-