

ПАРТИТУРА КОМПАНИИ ELKON, ИЛИ СТУПЕНИ, ВЕДУЩИЕ ВВЕРХ

Александр ИЛЫЧЕВ, обозреватель

СТУПЕНИ, ВЕДУЩИЕ ВВЕРХ

1975 г.: магистр инженерной механики М. Алпагут создает компанию Elkon, ее специализация – производство бетонных заводов

1982 г.: компания осваивает технологию тарельчатого производства, через 7 лет – технологию планетарного производства, а с 1999 г. – выпуск двухвалковых смесителей

2001 г.: фирма спроектировала и создала первый в Турции мобильный завод и в том же году выпустила бетонный завод всепогодного исполнения. Год отмечен выходом компании на международный рынок. С тех пор Elkon неуклонно увеличивает долю экспорта, которая к настоящему времени достигает 95%, а оборудование фирмы сегодня работает в более чем 60 странах мира. Несмотря на кризис, экспортные поставки увеличились на 30%

2007 г.: фирма становится 371-й в списке 500 крупнейших фирм-экспортеров Турции и входит в Топ-20 самых прибыльных компаний страны

2008 г.: Elkon – в двадцатке крупнейших производителей машиностроительного сектора республики

2009 г.: компания занимает 2-ю строку в рейтинге машиностроительной индустрии страны

Все эти годы компанию возглавляет ее основатель Мустафа Алпагут. Если человек талантлив, то зачастую он талантлив во всем. Это как раз о магистре инженерной механики Алпагута, реализовавшем себя в качестве успешного предпринимателя и к тому же ставшем известным турецким композитором. Так вот и получилось, что как бизнесмен он талантливо пишет партитуру развития бизнеса.

Сам он утверждает, что с самого момента основания компании в фундамент, на котором строится ее деятельность, заложен принцип инновационности. По словам президента Elkon, компания в последние годы все больше значения уделяет инновационным исследованиям, поскольку они помогают увеличить скорость капиталоборота и, следовательно, позволяют ей удерживать лидерство как в области эффективности производства, так и в продвижении на европейском и общемировом рынках. Как считает М. Алпагут, новые технологии, разработанные инновационным отделом компании, способны опередить многие европейские аналоги.

Путь вверх сложен и тернист, но удерживать и развивать лидирующие позиции в условиях жесточайшей конкуренциикратно сложнее. И здесь чрезвычайно важно решение вопроса, порой недооцененного в российской практике, – того, что называется

«миссия бизнеса». Для ведущего турецкого производителя бетоносмесительного оборудования миссия заключается в устранении одного из самых «больных» противоречий современного промышленного производства – проблемы взаимоотношений человека, общества и природы, иначе говоря, противоречия в области экологии. Это, а вовсе не его величество profit является конечной целью инновационной политики компании.

Экономическая логика и маркетинговая политика привели Elkon к реализации концепции не просто продажи различного оборудования, связанного с производством бетона, а к представлению клиенту готового бизнес-решения. В свою очередь, бизнес-решение невозможно без технологической проработки.

Продуктовая линейка компании впечатляет: от приобъектных мини-заводов до крупных стационарных бетонных заводов, в т.ч. быстромонтируемых серии Quick Master, до мобильных бетонных заводов, от отдельных агрегатов и элементов оборудования и запчастей до насосов и рециклинга. Особый спрос потребителей вызвал полностью автоматизированный бетонный завод ELKOMIX-35. С 2009 г. компания разработала и производит его новую модификацию, позволяющую не только сократить транспортные издержки, но и затраты на покупку самого оборудования. Модифицированная «антикризисная» модель ELKOMIX-35 Quick

Master помещается в 40-футовый контейнер, монтируется и демонтируется за день, имеет хорошую производительность (30 куб.м/ч) и при этом весит на 12 т меньше.

Требования рынка определяются запросами клиентов. Маркетинговое подразделение Elkon совместно с инновационным и научным отделами проводит постоянный мониторинг трендов рынка, анализирует его вызовы. Научный и инжиниринговый дивизионы компании обеспечивают техническую эволюцию продуктовой линейки. Маркетинговая составляющая бизнеса турецкой компании включает в себя полное сопровождение клиента: от бизнес-решения до поставки оборудования, его монтажа, пусконаладки и постгарантийного обслуживания.

Не так давно компания вывела на рынок мобильный бетонный завод ELKON Mobil Master-60 PANTHERA производительностью 50 куб.м/ч, оснащенный бункером для инертных материалов, двухвалковым смесителем объемом 1500/1000 л, дозаторами цемента, воды, химдобавок. Завод транспортируется тягачом и монтируется в 2-3 дня, не требует специального фундамента, что опять же значительно снижает затраты заказчика. Выполнив экспортные поставки, Elkon придает особое значение климатическим условиям работы будущих заводов. В условиях России и Казахстана оптимальны заводы из серии ELKOMIX. Например, в Калининграде был смонтирован ELKOMIX-60 в зимнем исполнении, оснащенный бункером для инертных материалов, внутри которого установлены регистры отопления, позволяющие работать на заводе и в зимний период при температуре воздуха -30°C. К тому же бункер снабжен автоматизированными крышками. Подача материала в смеситель осуществляется при помощи двухскоростного скипового подъемника. На двухвалковом смесителе объемом 1500/1000 л можно производить бетон всех марок. Для складирования цемента дополнительно поставляются два силоса по 100 т со всеми необходимыми аксессуарами. Весь завод обшит металлоконструкцией и покрыт теплоизоляционной панелью. Управление осуществляется как в ручном, так и автоматическом режимах от программируемого логического контроллера и операторской панели SIEMENS TOUCH.

Близкий по характеристикам – стационарный бетонный завод ELKOMIX-135 производительностью 120 куб.м/ч. Поскольку география экспорта турецкой компании охватывает практически все континенты с различными климатическими условиями, линейки заводов и их модификации учитывают специфику местных условий. А инженерно-технологический подход, в чем-то схожий с применяемой в автопроме схемой единой платформы для выпуска различных марок машин и модульностью по типу конструктора Lego, позволяет турецкому производителю с оптимальными затратами и в кратчайшие сроки собирать заводы, отвечающие целям и задачам заказчика.

Базовые принципы ведения бизнеса компании Elkon исповедует и российское подразделение, являющееся дистрибьютором турецкого производителя. Но, по словам директора ООО «Элкон» Леонида Жукова, работа в нашей стране, безусловно, имеет свою специфику. Главная задача дистрибьютора – совершенствование качества и расширение ассортимента услуг для отечественных потребителей. С другой стороны, в сфере деятельности компании – техническое

Компания Elkon поставила в Россию свыше 300 бетонных заводов. В течение 2003–2008 гг. рынку было предложено 150 модификаций бетонных заводов – это самый большой показатель в мире.

обслуживание бетонных заводов и поставка запасных частей с фирмы-изготовителя и аналогов из России и других стран. Компания совершенствует логистику, ищет надежных контрагентов и оптимизирует свою номенклатуру на складах в Москве, Самаре, Екатеринбурге и Краснодаре – городах, где находятся офисы продаж и техподдержки. Другими словами, ее деятельность подчинена основной цели – удовлетворению все возрастающих требований к качеству оборудования по выпуску бетона и необходимости продления жизненного цикла продукции Elkon.

Очевидно, что количество продаж бетонных заводов напрямую зависит от настроений инвесторов и величины инвестиций. Поднять настроение может платежеспособное население, когда оно начнет вкладываться в жилищное строительство, и внятные действия государства по восстановлению ипотечного кредитования. А спрос на жилье и продукцию строительных компаний, по мнению Л. Жукова, колоссальный. Так что

макроэкономический потенциал отрасли – внушительный, в расчете на него и строятся производственные программы менеджмента дальновидных компаний. ООО «Элкон», что называется, держит руку на пульсе. Даже в условиях пика недавнего кризиса российский «Элкон» сумел не только сохранить лидирующие позиции, но и продвигнуться вперед. Как известно, лучший аргумент – это цифры. По утверждению Л. Жукова, важнейший показатель эффективности – количество повторных заказов. Кривая их роста выглядит так: начиная с 15% повторных заказов от одного клиента до 40% в 2009-2010 гг., то есть в самый пик кризиса! В течение самых кризисных 2-х лет российское подразделение Elkon сумело реализовать свыше 80 заводов. С компанией, перечисляет Л. Жуков, сотрудничают ОАО «Мосметрострой», ПФ «ВИС», заказчики из Грозного, где уже работают 5 заводов компании. Каждая из перечисленных фирм делала Elkon по 3-4 заказа. В списке – федеральные и транснациональные компании: ЗАО «Золотодобывающая компания «Полус», ОАО «РЖД», «Норникель», «Сибирский цемент», «Русал» и другие крупнейшие операторы рынка, которые, по выражению Л. Жукова, являются визитной карточкой страны.

Что же позволяет Elkon столько лет удерживать лидирующие позиции на российском рынке? Терпение – цитирует Наполеона Л. Жуков. На войне в первую очередь требуются выносливость и терпение, а храбрость нужна во вторую очередь. «Кроме того, что мы умеем терпеть в условиях жесткой конкуренции, компания работает и на опережение, досконально изучая потребности клиентов», – добавляет директор ООО «Элкон».

Еще одно условие успеха, позволяющее Elkon находиться на Олимпе: ценовая политика. По параметрам «цена – качество – комплектация – сервис» у компании наиболее оптимальное соотношение. Те заказчики, которые рассматривают покупку как долгосрочную инвестицию, склоняются в пользу Elkon. Большинство моделей включают в себя узлы, являющиеся опцией у других западноевропейских поставщиков. Например, двухвалковый смеситель с принудительным распределением воды для высоких марок бетона и жестких бетонов с малым количеством воды. Для изготовления ж/б изделий добавляется система точного дозирования заполнителей, измерения и корректировки воды с помощью датчиков влажности в бункерах и непосредственно в бетоносмесителе. Для выпуска мелкоштучных изделий без щебня используется планетарный смеситель с дополнительными завихрителями.

Другой нюанс. Следует признать, что во многих сферах производства и технологий мы отстали. И здесь не зазорно учиться у других. В частности, у Турции и Elkon – опыт компании в машиностроительной и обрабатывающих отраслях можно использовать в качестве шаблона в инновационном процессе, о котором у нас не говорит только ленивый. Вновь обратимся к мнению директора ООО «Элкон» Л. Жукова. «Судите сами, – говорит он. – Расширена линейка мобильных бетонных заводов с 3-х до 8-ми с мощностью от 16 до 135 куб. м бетона в час. Разработана новая гамма быстромонтируемых стационарных заводов блочного типа. Принцип – полная заводская готовность и минимум монтажных работ на площадке. Существующие финские аналоги в 2-3 раза дороже. Внедрена в производство и уже ши-



роко продается в России быстромонтируемая модель стационарных бетонных заводов, не требующая основательного фундамента. При этом стоимость в зависимости от модели снижена до 25% от цен на аналогичные стационарные заводы других производителей. Наши цены на стационарные заводы реально сравнялись с российскими аналогами при одинаковой комплектации. Заметьте, это с учетом девальвации рубля и курса евро, которое задействовано в турецких ценах».

В целом же стоимость оборудования заметно различается в зависимости от комплектации – даже в пределах одной производительности. До середины 2008 г. стоимость поставки под ключ наиболее востребованных 30- и 60-кубовых заводов составляла до 9 и 12 млн руб. В настоящее время завод производительностью 30 куб. м бетона в час можно приобрести за 6 млн руб., а 60 куб. м в час – за 8 млн. В относительных величинах – доступнее более чем на 30%. Если сюда приплюсовать фактор девальвации, то получится более 50%. Для машиностроения это – колоссальные величины. Учítывая, что рентабельность при выпуске подобного оборудования составляет не более 10-15% в зависимости от модели, мы видим явный вклад инновационной составляющей. Причем цены снижены не только на новые модели, но и на те, которые фирма производит много лет. Они себя отлично зарекомендовали на международном рынке, и нет смысла для кардинальной смены их дизайна. Поэтому изменения коснулись в основном некоторых узлов внутри прежних моделей: стандартизация смесительных блоков, бункеров заполнителей, унификация ряда комплектующих. Благодаря техническим усовершенствованиям увеличилась скорость изготовления всех заводов. Уменьшились накладные расходы. Фирма Elkon выпускает в среднем 1 бетонный завод за 1,5 рабочих дня – до 30 заводов ежемесячно. Это фантастический результат.

Есть и другие слагаемые успеха. Говорят, что дьявол кроется в деталях. Каковы же эти детали в исполнении Elkon? Компания не просто продает товар – она продает бизнес-решение, исходя из целей и задач, определяемых заказчиком.

«И до кризиса и после него главным мотивом приобретения оборудования для выпуска бетона является четкое понимание того, что собственный бетон – это неограниченные марки, бесперебойное снабжение собственных объектов, высокая рентабельность, – посвящает в детали Л. Жуков, – плюс наличие положительного маркетингового заключения о возможности реализации бетонной смеси. Нужен бизнес-план, где указанные позиции от уровня ощущений преобразуются в цифры. Ведь, как известно, аппетит приходит во время еды. Около 10% наших клиентов спустя некоторое время жалуются на невозможность увеличения мощности бетонного завода. Они минимизировали инвестиции при покупке и пребывали в неуверенности в завтрашнем дне».

Так вот под эти растущие со временем «аппетиты» и разрабатывается оптимальное бизнес-решение, а уже под него поставляется необходимое оборудование. Что же предлагает Elkon?

Во-первых, мобильные бетонные заводы на колесных шасси. Материнская компания впервые в России предложила модель бетонного завода на колесном шасси со встроенным силосом цемента на 30 т еще в 2004 г. Российское подразделение фактически сформировало спрос на этот вид техники. С тех пор в нашу страну поставлено около 150 мобильных бетонных заводов. В одной Москве их около 20 единиц. Модельный ряд заводов на колесном шасси ныне имеет 8 модификаций производительностью от 16 до 130 куб.м/ч. со смесителями от 0,25 до 3 куб. м по выходу готового бетона. Хотя в

В 2006 г. 5% из всех заказчиков еще раз приобрели бетоносмесительные заводы, в 2007 г. – 16% повторных покупок, в 2008-м – 20%, в 2009-м – уже 30% повторных приобретений. Подобные заказы от российских клиентов увеличились на 50% в 2009–2010 гг. – в самый пик кризиса.

структуре продаж мобильные заводы составляют лишь 40%, а 60% продаж приходится на стационарные, по ценовой категории мобильные бетонные заводы в более выигрышном положении. Дело в том, что у Elkon появилась совершенно новая линейка бетонных заводов. Это промежуточный вариант между быстромонтируемыми мобильными и традиционными стационарными бетонными заводами. Рынок только начинает воспринимать новые модели. Не все клиенты понимают, что теперь стационарный завод не требует столько бетона для фундамента, как прежде, а монтируется за 5 дней. К мобильным заводам также в свое время относились с недоверием, затем был взрыв продаж. Самое главное в том, что новая линия быстромонтируемых бетонных заводов серии Quick Master дешевле стационарных бетонных заводов на 20% и мобильных – на 10%. Комплектация осталась без изменения. В стандартной стоит двухвальневый смеситель с автоматическим впрыском воды через форсунки для быстрого приготовления «жестких» смесей и высоких марок бетона. Дополнительное преимущество Quick Master – он не требует согласования на транспортировку, как для мобильного завода. Груз полностью «габаритный» и помещается в обычные 80-кубовые автоприцепы. В 2010 г. появились Quick Master-60 и ELKON Mobil Master-60 4-го поколения – эти новые модели бетонных заводов уже работают, например, во Владивостоке и Ростове-на-Дону.

В условиях, когда предложение превышает спрос, на поле битвы остаются самые сильные и грамотные. Это тот самый случай, когда не только компания формирует свой имидж, но и он начинает работать на нее. Существуют компании, которые приобрели несколько – по 2, 3 и даже 6 – бетонных заводов Elkon. Это говорит о том, что фирма и ее дистрибьютор выбрали правильный вектор развития в России. И в дальнейшем компания намерена совершенствоваться и развиваться так же интенсивно, не уступая свои позиции на вершине, путь к которой длится уже не один десяток лет.

Использованы материалы ООО «Элкон», а также российских и турецких изданий

