



«ПУМОРИ»: ЕВРОПЕЙСКИЙ ПЛАЦДАРМ РОССИЙСКОГО БРЕНДА



Корпорация «Пумори» — одно из крупнейших машиностроительных предприятий Уральского региона, объединяющее десяток компаний, которые работают в разных регионах России. В комплексном коммерческом предложении металлообрабатывающее предприятие может найти всё необходимое для технического перевооружения: станки, инструмент, оснастку, полный комплекс инжиниринга, а также лизинговые услуги. Корпорация располагает собственной производственной базой и выпускает сложный вспомогательный инструмент (включая уникальные конструкторские разработки), лопатки паровых и газовых турбин. В сотрудничестве с японской корпорацией Окума начато серийное производство металлорежущих обрабатывающих центров «Окума-Пумори». В 2017 году корпорация «Пумори» вошла в перечень производителей российских станков Минпромторга. На вопросы корреспондента журнала ответил генеральный директор корпорации «Пумори» Александр Иванович Баландин.

— Почему компания принимает участие в выставке? Какой отдачи ожидаете от столь представительного машиностроительного форума?

— Мы участвуем в выставках ЕМО с 1997 года. Основная цель нашего участия — продвижение нашего бренда, нашей продукции на рынки Европы, Азии, Америки, поскольку мы частная компания, которая сама разрабатывает инструмент, сама его производит.

— Что компания представляет на своем стенде, какие новинки привезли в Ганновер?

— На своем стенде мы показываем всю гамму производимого инструмента. В этом году мы привезли новые расточные головки, оснащенные электроникой, и электронный инструмент «Пирамида», позволяющий механическую расточную головку за несколько мгновений превратить в расточную головку с электроникой.

В целом, у нас достаточно широкая сложившаяся номенклатура производимой продукции, она

представлена в нашем каталоге. Сейчас мы создаем инструмент с электронными цифровыми управлением и индикацией. Тема создания расточного инструмента сегодня весьма популярна, — многие маститые компании производят подобные решения.

На этой выставке мы показываем уже не просто образец или экспериментальный вариант, а полноценный товар. Изучаем, как посетители реагируют на наши образцы, по первым впечатлениям — интерес большой. Любая инновационная продукция покупается не с налета, к ней надо присмотреться, попробовать, проверить. Сейчас мы проводим обсуждение новинок с нашими зарубежными партнерами.

— Какой отдачи вы ожидаете от выставки?

— Мы ожидаем, что стоимость нашего бренда еще вырастет. Давайте не будем упрощать роль выставки только до роста или снижения спроса на продукцию. Все не так просто, как представляется некоторым наивным новичкам: приехал, поучаствовал, спрос вырос.

— Как вы оцениваете состояние российского рынка станкоинструментальной продукции?

— Рынок уже несколько лет падает, его состояние я бы определил как неоптимистичное. Сейчас падение, конечно, затормозилось, но станкоинструментальная

продукция — это, к сожалению, не конечная продукция, не рынок B2B. Само российское машиностроение, которое производит не так много конкурентоспособной продукции, определяет, сколько будет покупаться станков и инструмента. Практически невозможно навязать покупку станков тому, кто на рынке B2B работает не слишком удачно. Первый же вопрос, который задает мне директор подобного предприятия: «Зачем мне покупать твой станок, если мою продукцию никто не покупает?» Вообще, станкоинструментальная отрасль — это индикатор положения в промышленности. Если она растет, развивается, значит в машиностроении начались какие-то позитивные процессы и изменения: вырос рынок, вырос спрос и т. д. Если в станкоинструментальной промышленности стагнация, значит общее положение в промышленности плохое. Это легко проверяется.

— Как вы оцениваете перспективы развития вашего бизнеса?

— У нас есть стратегический план на ближайшие пять лет. В соответствии с этим планом предусмотрен ежегодный прирост объемов производства и сбыта, который несколько опережает инфляционные ожидания. Инфляция есть всегда, и превышение ее величины темпами прироста — это то, что нам может дать российская экономика.

