

5 ВОПРОСОВ ДИРЕКТОРУ

Текст: Анастасия Вишневская



Итоги года
«в прямом эфире»
подводит
директор компании «ПСМ»
Андрей Медведев

1.

Как вы оцениваете ситуацию с точки зрения самочувствия предприятия?

В целом ситуация в этом году стабильная. В отличие от прошлого года в 2016 году производственных провалов по месяцам мы не наблюдаем. В то же время в этом году сложилась ситуация, способствующая развитию, – мы начали поставки оборудования в отрасли, в которых ранее не работали.

У нас много новых проектов в нефтегазовой сфере, причем мы сотрудничаем как с давними партнерами, так и с новыми компаниями. Наблюдаем значительный рост продаж в агросекторе. Сейчас, в период антисанкций, активно развивается животноводство, строятся агропромышленные комплексы, фермерские хозяйства. Соответственно, спрос на наше оборудование увеличивается.

2.

Каковы производственные итоги года?

По итогам года мы прогнозируем порядка 30 процентов роста к 2015 году в деньгах, рост в штуках пока сложно оценить – думаю, будет порядка 10 процентов.

3.

Не было ли у вас проблем со сбытом?

Большинство видов продукции мы делаем под заказ. Складской норматив у нас есть, он поддерживается, но его доля в продажах незначительна. Так что

мы не сталкиваемся с проблемой «переполненных складов». Небольшой простой со сбытом был в августе-сентябре. К сожалению, не было того сезонного роста, который обычно присутствует в этот период.

4.

Как бы вы охарактеризовали сегодняшнюю стратегию предприятия?

Мы становимся активнее, в чем-то даже агрессивнее. В нашей сфере очень высок уровень конкуренции, ежегодно на рынке появляются новые игроки, становится больше демпинга, появляется больше китайского оборудования. В этом году мы выбрали тактику активных поездок, переговоров и встреч. И это приносит свои плоды.

5.

Какие перспективные направления вы наметили для себя на 2017 год?

Перспективы – это освоение новых отраслей: IT, телеком, финансовая сфера, центры обработки данных. На 2017 год мы поставили цель начать работать в этих секторах. Ну и более плотно продолжим сотрудничать с нефтегазовыми компаниями, будем увеличивать охват, так как эта отрасль для нас одна из самых важных. Плюс мы развиваем направление насосного оборудования. По нему в последние два года наблюдаем очень неплохой рост.

В 2017 году планируем разработать более нишевые продукты для решения конкретных задач потребителей, в перспективе это тоже должно быть востребовано.