

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

# БИЗНЕС & КЛАСС

WWW.BKGIS.RU

ЯНВАРЬ  
ФЕВРАЛЬ  
2015

Дмитрий КОНОВ,  
генеральный  
директор  
ООО «СИБУР»:

**«ЗАВЕРШЕННЫЕ  
ЗА ПОСЛЕДНИЕ  
ТРИ ГОДА  
ПРОЕКТЫ  
КАРДИНАЛЬНО  
ИЗМЕНИЛИ  
КОМПАНИЮ.  
МЫ ПРИВЫКЛИ  
К ТОМУ,  
ЧТО ПОСТОЯННО  
ДЕЛАЕМ  
ЧТО-ТО НОВОЕ»**



# ДОРОГУ ОСИЛИТ УПОРНЫЙ

**Технический директор Богдановичского ОАО «Огнеупоры» Евгений КОНДРАТЬЕВ не скрывает амбиций компании: потеснить конкурентов на внутреннем рынке и усилить присутствие за рубежом.**

— Евгений Анатольевич, ваше предприятие в первой тройке российских поставщиков огнеупорной продукции. Каков следующий этап развития?

— Мы взяли курс на эффективное импортозамещение в огнеупорной отрасли. В частности, утвердили программу создания новых видов продукции на 2015 год. Проектируем цех по производству неформованных огнеупоров и вибролитых изделий из бетонов. Здание построено, занимаемся его «начинкой». Участок будет оснащен по последнему слову техники.

Кроме того, Богдановичское ОАО «Огнеупоры» реализует пятилетнюю программу автоматизации производства, рассчитанную на повышение производительности труда. Государственная стратегия предполагает постепенный переход от выпуска простых товаров к выпуску научноемких и высокотехнологичных. Для нашего завода это означает комплексную модернизацию мощностей, совершенствование технологий, внедрение инноваций. Максимально используем научный потенциал. За счет этих мер стремимся достичь оптимального соотношения между себестоимостью и качеством продукции. Дополнительные плюсы — высококвалифицированный персонал и собственная сырьевая база.

— Продумана и маркетинговая политика компании?

— Ее основные пункты — дифференцированный подход к ценообразованию, организация торгово-технических представительств и дистрибуторской сети, диверсификация по регионам и отраслям промышленности.

— Несколько слов о направлениях диверсификации.

— Компания поставляет огнеупоры различного класса и назначения (формованные, неформованные и другие), теплоизоляцию, налаживает выпуск металлургических флюсов в промышленных масштабах.

Главные потребители — черная металлургия и частично цветная. Среди наших клиентов есть также изготовители строительных материалов, предприятия



оборонного комплекса, энергетики, нефтехимии.

Производство неформованных огнеупоров и изделий из них, о котором сказано выше, позволит увеличить объемы сбыта, в том числе за рубежом. Ассортимент включает бетоны на основе шамота, муллита, боксита, андалузита и корунда, в том числе тяжелые бетоны. Их применение гарантирует высокую стойкость футеровки при небольших трудозатратах. Это очень важное направление нашей работы.

— Значит, и в кадровой политике пришлось по-другому расставлять приоритеты?

— Да, мы всерьез озабочились подбором кадров. До недавних пор персонал у нас был большей частью узкопрофильный, изготавливавший только шамотные изделия. Сейчас требуются профессионалы иного уровня. Конечно, стараемся соблюсти баланс — производство формованных огнеупоров сохраняется, людей на улицу никто не выгонит. И в то же время, начав освоение высокотехнологичного сегмента, ищем и находим толковых сотрудников по всей стране. Нам нужны разные специалисты: металлурги, электросталеплавильщики, доменщики, которые помогали бы всей отрасли знакомиться с новой продукцией.

— Ожидаете ли вы укрепления связей с казахскими партнерами после создания Евразийского экономического союза?



— Надеемся, что ЕАЭС будет стимулировать снижение цен на товары за счет сокращения издержек на перевозку сырья или экспорт готовой продукции. Рост спроса повлечет за собой рост производства, а расширение объема рынка повысит окупаемость новых технологий и изделий.

— Казахстан готовится отметить 55-летие выплавки первого чугуна на Карагандинском металлургическом комбинате, который входит в состав АО «АрселорМитталТемиртау». Наверняка и для вас это не рядовая дата...

— Безусловно. От всего сердца поздравляем коллектив АО «АрселорМитталТемиртау» со столь значимым юбилеем! Уважаемые коллеги, желаем вам успехов и процветания! Никогда не останавливайтесь на достигнутом, покоряйте вершину за вершиной, а наше предприятие неизменно будет надежным и дружественным партнером.

— С какими задачами связано будущее компании?

— Пока по объемам сбыта Богдановичское ОАО «Огнеупоры» занимает третье место среди аналогичных предприятий России, так что нам есть куда стремиться. Намеченный результат — выход на рынок дальнего зарубежья. Первый шаг уже сделан: недавно поступило предложение о сотрудничестве от японской фирмы, специализирующейся на доменном производстве. Работы предстоит много, и она непростая. Но, как и прежде, в помощь уральцам — терпение, наука и вековые традиции мастерства.



**БОГДАНОВИЧСКОЕ ОАО  
«ОГНЕУПОРЫ»**

623530, Свердловская область,  
г. Богданович, ул. Гагарина, 2  
Телефоны: (34376) 2-21-07, 47-8-45  
Факсы: (34376) 4-77-45, 4-72-45  
E-mail: general@ogneupory.ru  
www.ogneupory.ru