

Снегоход не роскошь, а средство жизнеобеспечения

В конце прошлого, 2011 года, ОАО «Русская механика» отметило 40-летний юбилей. За это время компания сумела не просто войти в рынок, но и стать первопроходцем в совершенно новой отрасли машиностроения, ведущей силой отечественного снегоходостроения. На сегодня «Русская механика» — безусловный лидер российского снегоходного рынка, контролирующей более его половины, а с 2008 года — единственный в России производитель снегоходной техники. Собеседник «Губернского делового журнала» — генеральный директор ОАО «Русская механика» Валерий Караваев. | Ольга Иоффе

Валерий Михайлович, откройте секрет успеха и долголетия.

— Думаю, его и нет. Российские условия в любой экономической ситуации сами по себе определяют потребительский спрос на снегоходную технику, мы же лишь тщательно анализируем его тенденции и внимательно прислушиваемся к конкретным запросам потребителей, стараясь оперативно на них реагировать. К слову, этому в значительной мере способствуют накопленный за четыре десятилетия опыт, мощнейшая конструкторско-производственная база и, конечно же, сплоченный коллектив единомышленников и профессионалов своего дела, влюбленных в снегоход.

Секрет здесь, да и то относительный, кроется, пожалуй, лишь в правильной оценке самой ситуации и прогнозировании ее динамики с вытекающими из этого стратегическими действиями. Это уже прерогатива сильной управленческой команды компании.

— ОАО «Русская механика» имеет довольно узкую специализацию. Вы уже 40 лет выпускаете снегоходы «Буран» и «Тайга». «Буран» — это уже легенда, достойная, вероятно, Книги рекордов Гиннесса. Однако нельзя жить одной, даже самой удачной разработкой. В каком направлении идет развитие предприятия?

— Говорить о том, что ОАО «Русская механика» — узкоспециализированное предприятие, ошибочно. Сегодняшний модельный ряд снегоходной техники — это уже далеко не только «Буран» и «Тайга». Сегодня мы предлагаем нашему потребителю легкие утилитарные снегоходы ТIKSY (Тикси), в стадии завершения формирования семейство легких бюджетных снегоходов, предназначенных, в первую очередь, для рыбаков и жителей сельской местности, под символическим названием «Рыбинка», а также первые отечественные детские снегоходы.

Да и легендарный «Буран» постоянно модернизируется, повышаются его потребительские качества и, в первую очередь, ходовые характеристики. К примеру, в текущем сезоне ОАО «Русская механика» выводит на российский рынок «Буран» с четырехтактным двигателем, у которого существенно снижен расход топлива.

Еще в 2007 году дан старт процессу диверсификации бизнеса компании, когда было освоено сборочное производство мототехники всесезонного и летнего циклов эксплуатации. И это направление успешно развивается. На текущий момент в арсенале компании целый модельный ряд мотовездеходной техники.



Валерий Караваев,
генеральный директор
ОАО «Русская механика»

Например, РМ 500 — совершенно новый, уникальный для России продукт, являющийся сто-процентной разработкой ОАО «Русская механика», единственный сегодня мотовездеход, имеющий сертификат, свидетельствующий о российском происхождении. Машина прошла сертификационные испытания, к началу будущего летнего сезона, т.е. в феврале-марте 2012 года, поступит в продажу. Это базовая модель, на основе которой в ближайшее время появится целая линейка малой внедорожной техники с разнообразным навесным оборудованием.

— На многих российских территориях снегоход — не «роскошь, а средство передвижения». В то же время машины от «Русской механики» — недешевы. На какого потребителя вы ориентируетесь?

— Снегоход, действительно, не роскошь и даже не просто средство передвижения — это зачастую средство жизнеобеспечения, без которого порой невозможна жизнедеятельность человека.

Ценовой диапазон продукции от 60 до 360 тысяч рублей обеспечивает возможность выбора и приобретения снегохода людям, имеющим любой стабильный доход. Сегодня спектр продукции компании достаточно широк и представлен различными модификациями, от «Рыбинки», представляющей эконом-класс, до флагмана — снегохода «Тайга Барс 850», относящегося уже к премиум-классу.

Кроме того, в партнерстве с ведущими российскими банками нами реализуются программы потребительского кредитования, специализированные непосредственно под покупку снегохода или мотовездехода производства ОАО «Русская механика».

Таким образом, сегодня мы способны удовлетворить запросы практически всех потребительских сегментов.

— У «Русской механики» — сильные международные конкуренты. Как удается поддерживать имидж и лидерство компании?



— Действительно, зарубежные производители являются достойными конкурентами, но тем большее удовлетворение получает коллектив российского производителя, лидирующего среди них.

А успех, с точки зрения имиджа и лидирующих позиций предприятия, работающего на потребительском рынке, кроется, в первую очередь, в качественном обслуживании своих потребителей в широком смысле. Здесь, безусловно, соответствие выпускаемой продукции запросам и ожиданиям клиентов, высокий уровень качества и надежности техники, предоставление качественного сервиса, от квалифицированной консультации при выборе модели в дилерском центре до последующего технического обслуживания. Сегодня только на территории России функционируют порядка 80 официальных дилеров компании с сертифицированными сервисными центрами, более чем 140 центров продаж техники ОАО «Русская механика» и запасных частей к ней. Все проводимые нами пробеги, помимо тестирования и испытаний техники, имеют своей целью прямой контакт с потребителем. Это приносит свои плоды.



ОАО «Русская механика»
152914, Ярославская область,
г. Рыбинск, ул. Толбухина, 22
Телефоны: (4855) 32-03-33; 32-03-00
Факс: (4855) 32-03-34; 32-03-01