

Raute – ближе к клиенту

Компания Raute – ведущий международный эксперт и новатор в технологиях фанерного и ЛВЛ-производства – расширяет поле деятельности в России. Новое направление работы – предоставление комплекса сервисных услуг. Усиление сервисной составляющей позволит предприятиям России эксплуатировать технологические линии Raute с максимальной эффективностью.

ТЕКСТ: Наталья Повольнова, фото: пресс-служба компании Raute



Йоуни Путконен,
вице-президент Raute Corporation в России и странах СНГ

Каковы перспективы работы компании с заказчиками из Сибири и может ли Россия упрочить свои позиции на мировом рынке производства фанеры – об этом и многом другом в рамках международной выставки «Лесдревмаш-2018» в интервью журналу «ЛПК Сибири» рассказал вице-президент Raute Corporation в России и странах СНГ Йоуни Путконен.

– Йоуни, если подвести промежуточные итоги текущего года, каким был 2018-й для корпорации Raute в России?

– Текущий год, безусловно, можно оценить положительно. Прошлый, 2017 год, для Raute в России прошел хорошо, и результаты 2018 года ничуть не хуже. Настрой на будущий год также очень позитивный – связываем с ним очень большие перспективы. Как вы знаете, переговоры

о масштабных поставках оборудования ведутся от года до трех лет. Предполагаю, что 2019 год на фанерном рынке России будет ознаменован новыми амбициозными и интересными проектами.

– Какие проекты по поставке оборудования реализованы Raute в текущем году в России?

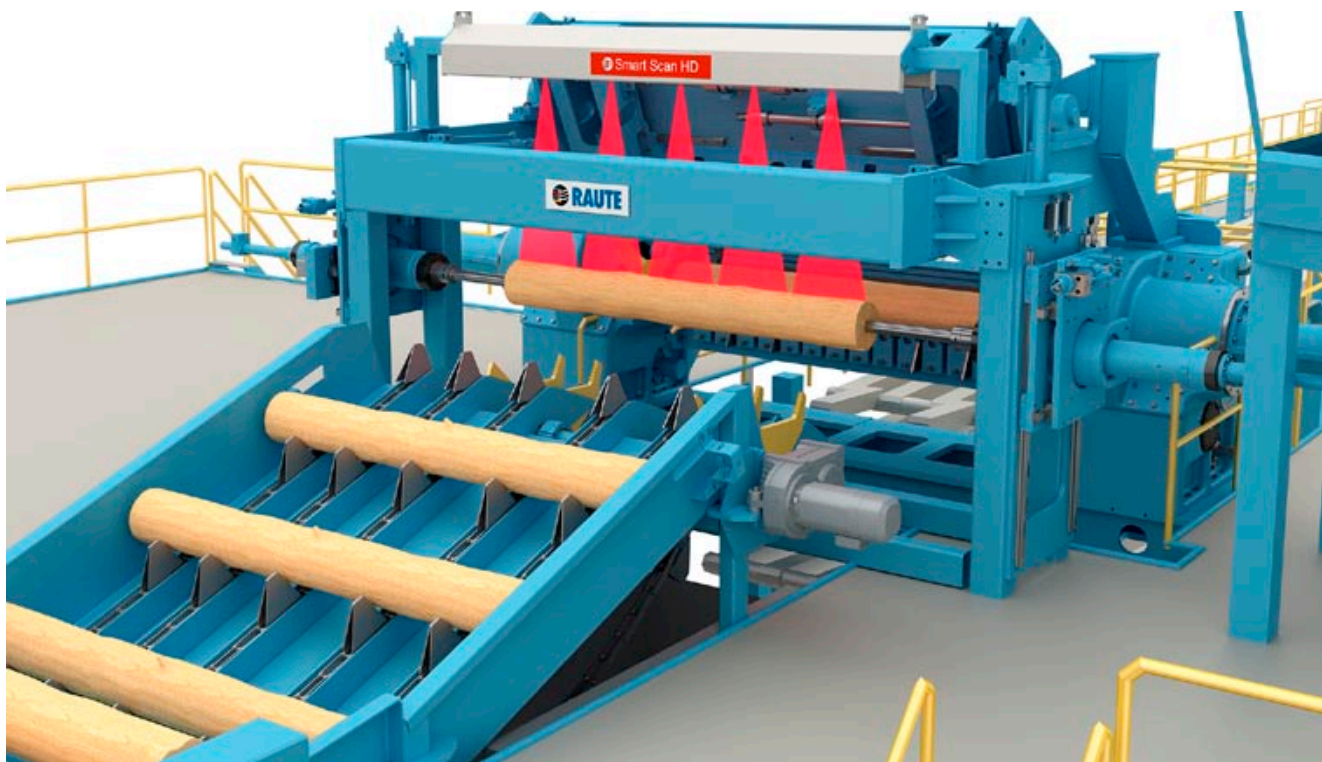
– Это конфиденциальная информация, о которой компания не рас-

пространяется публично. Однако текущий год в работе Raute в России был ознаменован знаковым проектом в направлении сервисного обслуживания. В марте 2018 года между группой «СВЕЗА» и компанией Raute был заключен комплексный сервисный контракт. В рамках этих договоренностей Raute берет на себя комплексное обеспечение сервисного обслуживания действующих линий производства фанеры группы «СВЕЗА». В частности, компания совместно с заказчиком будет реализовывать поставку запасных частей (Spare parts deliveries), регулярные визиты инспекционного характера (Inspection visits), услуги по обеспечению круглосуточной дистанционной поддержки в режиме 24/7 (24/7 Automation Hotline), визиты по исправлению неполадок (Trouble shooting) и обучение (Training) персонала предприятий правильной работе с оборудованием. Обучение операторов и технического персонала будет происходить непосредственно на производственной линии. Проводить обучение будут специалисты Raute из Финляндии и Санкт-Петербурга.

Комплексный подход к сервисному обслуживанию позволит в разы снизить риски образования случайных поломок, повысить эффективность использования рабочего времени и снизить расход сырья.

– Чем было вызвано решение усилить сервисную составляющую в работе Raute в России?

– В первую очередь, потребностью клиентов. На сегодня в России работает внушительный парк оборудования Raute. Ключевое требование



производственного предприятия к оборудованию – это стабильная работа и высокие производственные показатели: минимум простоев, максимальный выход сырья и так далее. Работает принцип win-win: благодаря комплексному сервисному обслуживанию, предприятие может эксплуатировать технологические линии Raute с максимальной эффективностью, а значит, наращивать производственные и экономические показатели. Raute, в свою очередь, заинтересован в стабильной работе и росте своих клиентов среди стабильного сервиса. Да, Raute – крупная корпорация, но мы делаем все для того, чтобы быть ближе к клиенту: локально, на местах, решать возможные проблемы и предотвращать неполадки. Такой подход – явное конкурентное преимущество Raute, выгодно отличающее компанию на рынке.

– В направлении сервисного обслуживания компания планирует работать только с технологическими линиями Raute?

– Сервисное обслуживание технологических линий Raute – это первый шаг. Следующий шаг – услуги по техническому обслуживанию систем сканирования Mesano. Mesano является частью корпорации Raute. Пе-

редовое программное обеспечение и устройства управления технологическим процессом систем сканирования Mesano измеряют, анализируют и сортируют шпон, за считанные доли секунды принимая решения по его обработке. «Умные» устройства также берут на себя решения о починке, ребросклейке или сращивании шпона.

На данный момент корпорация Raute поставила в Россию более 120 сканеров Mesano. И парк этого оборудования все время расширяется – только в текущем году в Россию было поставлено 6 сканеров. Это рекордный показатель! Однако, проанализировав ситуацию и обратную связь от клиента, поняли, что нередко предприятия теряют колоссальные деньги из-за неверного подхода к текущему и сервисному обслуживанию оборудования. Запуск услуги по техническому обслуживанию систем сканирования Mesano призван исправить эту ситуацию.

– Какие именно опции будет включать в себя сервисное обслуживание сканеров Mesano?

– Это регулярные инспекции (Inspection Service), устранение неполадок (Trouble Shooting), поставки запасных частей (Spare parts deliveries) и круглосуточная поддержка по ав-

томатике (24/7 Automation Hotline). С середины октября текущего года штат российской дочерней компании концерна Raute, «Рауте-Сервис», пополнился двумя молодыми инженерами. Вышеупомянутое техническое обслуживание сканеров Mesano в России будет находиться в их зоне ответственности.

В ноябре на базе центра обучения Mesano, в городе Каяни (Финляндия) инженеры пройдут интенсивный 4-недельный курс обучения. По завершению курса, с начала 2019 года, специалисты будут готовы проводить регулярные инспекционные визиты и выполнять базовое техобслуживание, а также искать решения по проблемам заказчика. Убежден, с помощью новых специалистов Raute сможет значительно улучшить качество и объем оказания услуг нашим заказчикам.

– Каковы планы компании по развитию направления сервиса на будущий год?

– Помимо уже перечисленных задач, в следующем году планируем запустить в России еще один сервисный центр. Вероятнее всего, он будет расположен либо в Кировской области, либо в Костромской области, где работает большой круг наших клиентов.



Этот центр будет включать в себя склад запасных частей и штатный технический персонал. Одна из конечных целей большой работы по усилению сервисного направления Raute в России, настроить работу таким образом, чтобы клиенты компании легко могли анализировать все показатели работы своего производства. А специалисты Raute оказывали не только сервисные услуги, но и вместе с заказчиком повышаем критичные для рентабельности завода показатели.

– Йоуни, какие регионы России на сегодня являются основными потребителями оборудования Raute? Каковы перспективы работы Raute с клиентами Сибири и Дальнего Востока?

– На сегодня основная часть клиентов сосредоточена в западной и центральной части России. Однако видим большие перспективы в сотрудничестве с клиентами, работающими за Уралом. Возможно, о таких проектах мы услышим уже в следующем году.

– Запуская новый проект в России, по какой схеме работает Raute?

– Инфраструктуру будущего производства – дороги, здания, электричество и проч. – проектирует сам заказчик в соответствии с действующими в России нормами и правилами. Raute отвечает за свою часть – оснащение фанерного производства

или производства ЛВЛ-бруса. Работаем по принципу «под ключ»: пакет предложений включает как поставку оборудования для налаживания производственного процесса заказчика, так и полный комплекс услуг по обслуживанию оборудования – от ремонта и поставки запасных частей до регулярного технического обслуживания и модернизации. Кроме этого, компания активно развивает цифровые услуги: сбор данных в режиме реального времени, контроль оборудования в удаленном режиме, обучение сотрудников, круглосуточную линию технической поддержки.

– Каким образом, как правило, клиенты из России приобретают оборудование Raute – это лизинг или какие-то иные финансовые инструменты?

– 99% – это прямые платежи заказчика на счет компании Raute. Однако компания готова и к реализации оборудования по лизинговой схеме.

– По вашим оценкам, повлияет ли на востребованность оборудования для производства фанеры, шпона, ЛВЛ-бруса правительственные меры, направленные на ограничение вывоза из России фанерного кряжа?

– Да, это окажет косвенное влияние. В 2017 году в России был отмечен небольшой спад объемов производства фанеры – динамика около минус 3% по сравнению с 2016 го-

дом. Российские производители фанеры отмечают, что спад прошлого года обусловлен двумя факторами. Первый – это плохие погодные условия осенью 2017 года, которые препятствовали вывозке сырья из леса. Второй – большие объемы фанерного кряжа, экспортированного в Китай: некоторые источники приводили цифру 2,5 млн кубометров березового фанкряжа – это рекордный объем. Соответственно, когда наши заказчики испытывают дефицит сырья, они не могут произвести запланированный объем продукции. Если же производство растет, то растут как сами заказчики, так и их потребности. Следовательно, это положительная для всех тенденция: прежде всего для наших заказчиков, а также и для Raute в том числе.

– На ваш взгляд, у России есть основания для того, чтобы укрепить свои позиции на мировом рынке производства фанеры?

– Безусловно! Сегодня во всем мире производится порядка 100–110 млн кубов фанеры в год. В России – всего 4 млн кубометров. Страна богата лесом – не вижу препятствий к тому, чтобы нарастить этот показатель до 5–6 млн кубов ежегодно. Если грамотно использовать лесной ресурс страны, нет сомнения в прекрасных перспективах России на мировом рынке производства березовой и хвойной фанеры. 🌲