

Промышленник России



1/2008

WWW.PROMROS.RU

**Сибирский
федеральный округ**

**Управление
экономическим
ростом**



Красноярский экономический форум

Будущее великого прошлого

ЗАО «ГорТехМаш» — инжиниринговая компания, работающая на рынке горной техники более 12 лет. За это время пройден путь от небольшой фирмы до современного предприятия федерального значения. Основной вид деятельности ЗАО «ГорТехМаш» — поставка запасных частей к тяжелой горной технике: экскаваторам, станкам и дробильно-размольному оборудованию для горнодобывающих предприятий Сибири, Дальнего Востока и стран СНГ, а также выполнение всех видов ремонтных работ.

В 2005 г. компания получила премию «Российский Национальный Олимп» в номинации «Выдающиеся предприятия среднего и малого бизнеса». Кроме того, за достижения в производстве высококачественной продукции ЗАО «ГорТехМаш» удостоен золотой медали «Европейское качество».

Людмила МАЛАХИЕВА



Николай АРТЁМЕНКО,
генеральный директор ЗАО «ГорТехМаш»

Главными принципами работы компании является уважение и доверие к партнерам, стремление относиться к их нуждам, как к своим, а также неукоснительное соблюдение всех принятых на себя обязательств. Партнеры компании — а их более 100 по всей России и в странах ближнего зарубежья — по достоинству оценивают все выгоды сотрудничества с «ГорТехМашем».

У компании сформирован собственный банк данных как на производителей, так и на потребителей горной техники. Благодаря сети складов, которая охватывает практически всю Сибирь и Дальний Восток, детали и оборудование доставляются заказчику, как правило, в течение суток, до минимума сокращая простои дорогостоящей техники. ГорТехМаш располагает комплексом диагностического оборудования, позволяющего на месте провести обследование машин методом неразрушающего контроля, качественно и оперативно определить причину поломки, дать точный прогноз на перспективу. Богатая практика тесного сотрудничества с горнодобывающими предприятиями позволяет вести собственную статистику крупных и мелких поломок машин и механизмов, анализировать их причины. Высококвалифицированные

специалисты компании на основе этих данных разрабатывают собственные оригинальные технические решения в области горной техники и вместе с машиностроителями внедряют их в производство.

В 2007 г. ГорТехМаш приобрел статус официального дистрибьютора корпорации «Объединенные машиностроительные заводы» по поставкам запасных частей к тяжелым карьерным экскаваторам на территории Сибири и Дальнего Востока.

Работать с учетом перспектив

Экономический рост Сибири, как и России в целом, в ближайшем будущем по-прежнему будет обеспечиваться за счет сырьевых предприятий, тяжелого машиностроения, отраслей инфраструктуры. По мнению аналитиков, реализация государственных программ развития нефтегазового комплекса Сибири, освоение Нижнего Приангарья создает необходимые условия для роста промышленного производства в регионе до 50% к 2012 г.

Однако в машиностроительном комплексе страны сегодня существует немало проблем, связанных прежде всего с изношенностью оборудования, малой инвестиционной и иннова-



ционной активностью. Многие машиностроительные предприятия по-прежнему оторваны от реального потребительского спроса, не способны к нормальному функционированию в условиях либерализации цен. Ситуация усугубляется высоким уровнем концентрации и монополизма производства. Не всегда оправдывают связанные с ними ожидания и новые собственники. В совершенстве владея теорией управления, движением финансов, они нередко весьма далеки от технической и технологической стороны вопроса, без знания которой в машиностроении добиться эффективных результатов невозможно.

— Сегодня важно не просто продать свой товар, а убедительно обосновать его цену, подтвердив ее качеством и наличием конкретных технических преимуществ по сравнению с аналогами, — убежден генеральный директор ЗАО «ГорТехМаш» Николай Артёмко. — Менеджеры машиностроительных предприятий нередко продают свою продукцию, грубо говоря, как «железо», переводя его в «тонно-рубли», не акцентируя внимания на технических «изюминках». А ведь именно их наличие дает возможность продвигать товар грамотно, добиваясь не только сиюминутной прибыли, работать с учетом перспектив отрасли, экономики и государственных интересов. Очевидно, что одних монетарных методов управления машиностроительной отраслью сегодня явно недостаточно.

Развивать отечественный рынок

Специалисты ЗАО «ГорТехМаш» тесно сотрудничают с заводами — производителями горной техники и потребителями их продукции. В компании хорошо понимают, как формируется рынок, какие требования он предъявляет, каковы тенденции его развития, перспективы. Они с досадой отмечают, что отечественный потребитель горной техники в лице горно-обогатительных комбинатов, угольных разрезов в силу разных причин, а прежде всего модной конъюнктуры — предпочитает импорт. Если в 1990 г. машиностроители Сибири, например, выпускали 38% от общероссийского производства горно-шахтного и горнорудного оборудования, то сейчас — только 6,1%. Возникающий дефицит восполняется, как правило, именно продукцией зарубежных производителей. Споры нет: импортная техника хороша, красива, удобна в эксплуатации, но...

— Конечно, есть продукция известных торговых марок Японии, Германии, США, зарекомендовавших себя во всем мире качеством своей производимого оборудования, но там и цена соответствующая, — считает Н. Артёмко. — А нам никуда не деться от суровых условий Сибири. Импортная техника не адаптирована к ним. К тому же технологическая дисциплина при эксплуатации импортных машин должна быть на порядок выше, и обслуживающему персоналу пужно еще много

му учиться. А времени учиться нет. Поэтому оптимальным соотношением цены и качества в настоящий момент отличается продукция именно отечественных производителей.

Сегодня наметились определенные положительные тенденции в машиностроении, их необходимо развивать. Отечественный рынок должен быть заполнен в первую очередь техникой российского производства. Если уж взаимодействовать, то технологии, накапливая опыт выпуска собственной продукции на собственных мощностях.



— Необходимо поддержать и развивать ту часть технологической базы, — продолжает генеральный директор, — которая способна производить конкурентную продукцию в интересах решения приоритетных задач социально-экономического развития страны и региона. А поскольку основными направлениями роста экономики Красноярского края, как и Сибири в целом, сегодня являются добыча полезных ископаемых и развитие нефтегазового комплекса, то очевидно, что горная техника, нефтяные вышки, бурильное оборудование и т.п. будут востребованы как никогда прежде. И ЗАО «ГорТехМаш» мог бы заполнить эту нишу. Снизить степень импортоориентированности наших потребителей могут также проекты по организации собственных сборочных производств, производств комплектующих изделий для техники, выпускаемой зарубежными фирмами.

Необходима новая стратегия

Политика поддержки отечественных производителей должна заключаться в создании адекватных макроэкономических регуляторов, в четком государственном планировании, разработке системы налоговых льгот и законодательных актов, прежде всего в финансовой сфере. Нереально поддерживать всех подряд. Но те, кто работает стабильно и в течение продолжительного времени показывает поло-

жительную динамику, вправе рассчитывать на внимание. Вот где широкое поле для реализации частно-государственного партнерства! Нужна кооперация с государственными финансовыми институтами, которые видят процесс в целом, анализируют динамику и перспективы, поэтому могли бы упростить для благонадежных предприятий систему взаимоотношений с банками. Малый и средний бизнес нуждается в кредитах долгосрочных. При таком подходе к делу, например, ГорТехМаш мог бы в разы увеличить свои обороты, и рынок воспринял бы это на ура. Банки начинают постепенно понимать, что производитель — это курица, несущая золотые яйца, но это понимание проходит пока медленно.

Конечно, гораздо эффективнее с точки зрения чиновника иметь дело с предприятиями-гигантами, которые формируют лицо региона, такими как «Норильский никель», «Полюс», алюминиевые заводы. Но именно успешные предприятия малого и среднего бизнеса, которые не только выжили в тяжелые кризисные годы, но и на деле доказали перспективность своей работы, сегодня при поддержке государства способны быстро освоить серийное производство инновационной техники. На их основе могут быть созданы некие управляющие центры, с привлечением специалистов всех уровней.

— Огромные монопольные системы неэффективны. В них «тонут» любые инвестиции, — уверен Н. Артёмко. — Необходима новая стратегия с опорой на мобильные компании, накопившие экономический потенциал и использующие знание рынка, ресурсов, ситуации, чтобы придать энергетический, кадровый импульс развитию экономики. Если, например, на производство наших, российских легковых автомобилей мы сегодня, по сути, уже махнули рукой, то о тяжелой машиностроении подумать самое время именно сейчас, пока еще есть высококвалифицированные кадры, в основном сохранен станочный парк. Время сформулировало задачи развития отрасли предельно жестко и конкретно.

В Красноярском крае, который с самого начала формировался как индустриальный, есть для этого все предпосылки — запасы руды, развитая металлургия, энергетика и обрабатывающий машиностроительный комплекс, у которого было великое прошлое и должно быть светлое будущее. Политика государственных приоритетов, которая развивалась в реализации национальных проектов по сельскому хозяйству, здравоохранению, образованию и строительству жилья, уже дала реальные результаты. Очевидно, что назрела острая необходимость еще одного национального проекта — «Развитие отечественной промышленности».