

перспективы

ГорТехМаш®: путь в будущее

Экономические эксперты Российского союза промышленников и предпринимателей, подводя итоги 2002 года, назвали одним из наиболее стабильно развивающихся и надежных предприятий страны – ЗАО «Гортехмаш-Заводы», которое сегодня обеспечивает более двух третей всех поставок экскаваторного оборудования и запчастей для горнодобывающих предприятий Сибири и Дальнего Востока. Очень хорошо его знают и в Кузбассе.

Такая оценка стоит, как говорится, особенно дорого, ведь по нынешним временам стабильность и стопроцентная надежность – пожалуй, самый дефицитный товар, который с трудом можно отыскать на все еще «диком» рынке России. Поэтому первый вопрос генеральному директору ЗАО «Гортехмаш-Заводы» Н.Г. Артёменко именно об этом:

Николай Григорьевич, как же Вы и ваши коллеги сумели добиться такого – сформировать устойчивый имидж надежного партнера, как среди производителей, так и среди потребителей?

– Если говорить кратко, то быть стабильным и надежным партнером экономически выгодно. Репутация в кругах промышленников и предпринимателей – это, кроме всего прочего, еще и категория финансовая. Сначала вы работаете на имидж, потом имидж работает на вас. Другое дело, что это совсем не простой и быстрый процесс, он не для тех, кто рассчитывает в темпе и любой ценой «срубить бабки». Что бы ни было голословным, приведу пример.

Неподалеку от Киселевска находится небольшой горнодобывающий участок «Коксовый», он входит в структуру ОАО «Кокс», с которым нас связывает договор поставки и обслуживания оборудования. Работают здесь два ветерана экскаватора ЭКГ-5 и ЭКГ-8УС. Так вот, у последнего из них вышла из строя, так называемая, стойка двуголая. Случай сам по себе уникальный, потому что, насколько я знаю из собственной практики и со слов коллег, эта деталь никогда прежде не ломалась и, естественно, на нашем складе в Кемерово ее не было. Больше того, и сама машина уже давно не выпускалась. Для полноты картины следует добавить, что авария произошла в канун нового 2003 года.

Вот с какой непростой задачей столкнулись перед праздником специалисты нашего кемеровского представительства, а затем всего «Гортехмаша», потому что и на других складах среди более чем двух тысяч деталей, которые мы по первому требованию готовы отправить потребителям, не нашлось нужной запчасти – редчайший случай. На заводе-изготовителе, скрепя сердце согласились помочь и за двойную цену поработать в оперативном режиме, чтобы уложить... в полгода.

Понятное дело, такие темпы ни горняков, ни нас не могли устроить. Мы «прошерстили» всю информационную базу данных, задействовали все производственные и личные связи и нашли нужную деталь, что называется, за тридевять земель в одном «медвежьем углу». В общем, несмотря на праздничную неразбериху, ровно через две недели после поступления сигнала об аварии «старичок» ЭКГ-8УС снова бодро пылел в забое.

Почему я начал именно с этого примера? Ведь среди сотен заказов, которые мы выполняем ежегодно, немало куда более существенных и

сложных. Да и прибыль по сравнению с хлопотами мы получили совсем небольшую. Дело в том, что данный случай особенно наглядно показывает один из основополагающих принципов деятельности нашей фирмы – скрупулезное

НАДЕЖНОСТЬ ВСЕГДА В ЦЕНЕ

соблюдение всех принятых на себя обязательств, независимо от веса и солидности партнера. Собственно говоря, на этом держится весь серьезный мировой бизнес. Да и в России это было неписаным законом в дореволюционные времена:



помните знаменитое купеческое слово, которое было надежнее любых договоров с печатями и гарантиями. Так что законы «дикого» рынка скоро неизбежно уйдут в прошлое.

Но пока что они весьма неохотно сдают свои позиции. А как вы вообще нашли, что называется, свою нишу в таком рынке?

– Собственно говоря, здоровые силы в производстве, промышленности с приходом рыночной экономики никуда не исчезали, а просто отошли на задний план, вытесненные разного рода горлопанами, мастерами «большого хапка». Однако стране хоть и в меньших количествах, но по-прежнему были нужны уголь и руда, а значит для действующей техники – запчасти и новое оборудование. Вот тут-то начались нестыковки, рожденные новыми условиями хозяйствования, вылезли наружу противоречия, которые прежде гасились волевыми решениями руководящих органов и усилиями различных служб государственной структуры материально-технического снабжения.

Перечислить все возникшие проблемы не хватит этой газетной страницы. Если ужать все появившиеся сложности до их изначальной сути, то в «сухом остатке» мы увидим: с одной стороны – желание производителя техники получить деньги за заказ пораньше и предоплатой, а также, привязав к себе намертво потребителя, диктовать ему условия работы и цены, а с другой стороны – желание потребителя – не замораживать деньги в предоплате (некоторые детали и узлы изготавливаются почти год), а перечислять их по факту поставки или даже с отсрочкой, к тому же было бы неплохо иметь выбор вариантов по ценам и срокам получения нужных запчастей.

Столкновение интересов происходило на фоне хронических неплатежей и почти полного отсутствия у многих оборотных средств.

Развязать эти кажущиеся неразрешимые узлы и взялась наша фирма. В ней объединились как зрелые, имеющие большой опыт специалисты, так и молодежь, тонко чувствующая пульс современной жизни.

Если называть вещи своими именами, то Ваша фирма стала посредником?

– Не вижу ничего плохого в этом слове. Кстати, разве газета не является посредником между героями публикации и читателями? Но в нашем случае это будет слишком узкое определение. Давайте опять обратимся к примеру. Вот один



из самых свежих: в январе этого года на Кедровском разрезе произошла довольно серьезная неприятность – на экскаваторе ЭШ-10/70 «полетела» вертикально-поворотная вал-шестерня. Аварии имеют одну нехорошую особенность – они всегда случаются в самый неподходящий момент: эта произошла в пятницу вечером. Сигнал о ней дежурный нашего кемеровского представительства принял в 20:00, через три минуты о ней знали в главном офисе в Красноярске. А утром в субботу ремонтная бригада предприятия получила новую деталь. В понедельник экскаватор уже работал, простоя практически не было.

Очень похожая авария была недавно и на Калтанском разрезе. Здесь вышла из строя вал-шестерня на ЭКГ-10. Тут ситуация сложилась еще драматичнее. На предприятии оказалась под угрозой важная отгрузка и соответственно, – зарплата рабочих, а на нашем складе дефицитной детали в данный момент не оказалось. По заявке «Гортехмаш» ее оперативно изготовили на Ижорском заводе и самолетом доставили стокилограммовую запчасть в Кемерово.

Так что это – посредничество или сотрудничество и партнерство? Мне кажется – последнее.

Примеры убедительные, но они рождают и еще один вопрос: а что разве сами предприятия или организации, в которые они входят, не могли бы также оперативно организовать ремонт? Ведь это, возможно, стало бы дешевле?

Сразу оговорюсь, фирмы, подобные нашей, давно и успешно действуют во всех наиболее развитых странах Запада. Значит, они востребованы рынком. Что касается этих конкретных примеров, то очень

сомневаюсь, в экономической целесообразности такой самостоятельности.

Для того чтобы у них все получилось также слаженно и оперативно, этим предприятиям пришлось бы организовать структуры, подобные нашей. А это значит – найти людей, специалистов такого же уровня, создать полный банк данных как на производителей, так и на потребителей, организовать сеть собственных складов запчастей и оборудования, а в

крупных российских регионах, завязать необходимые и прочные деловые контакты с машиностроительными предприятиями страны, а также ближнего и дальнего зарубежья и так далее. В короткий срок достичь всего этого совершенно нереально. Нам потребовалось восемь лет, чтобы выйти на сегодняшний уровень.

А что вообще может сегодня «Гортехмаш»? Каким он видит свое будущее?

– К тому, что уже было сказано выше, в первую очередь хочется добавить такой важнейший момент: в стране и за ее пределами у нас сложился тесный круг партнеров, с которыми связывают прочные и доверительные деловые отношения. Сейчас таких более ста. По их собственным подсчетам экономическая выгода от сотрудничества с нами составляет не менее 12 процентов на каждом заказе... чем если бы они работали напрямую с производителями.

Откуда же появляется эта конкретная выгода? Назову только несколько основных причин. При проведении срочных ремонтов мы поставляем продукцию до ее оплаты, принимая коммерческий риск на себя, но зато уменьшая простои у потребителя. Для постоянных деловых партнеров, вообще, предусмотрена отсрочка оплаты до двух и более месяцев. Благодаря нашим складам, они также всегда имеют «под боком» нужные запчасти, не «замораживая» при этом собственный оборотный капитал.

Долгое сотрудничество позволяет нам знать действующую технику подчас лучше, чем ее хозяева. Помогает в этом регулярное пополняемая база данных о мелких и крупных поломках, диагностика оборудования, которую приводят наши специалисты прямо на месте с помощью приборов неразрушающего контроля. Все это помогает наладить еще более тесное взаимодействие.

И опять, я думаю, наиболее наглядным будет конкретный пример. Недавно наши специалисты занимались своеобразной реанимацией могучего экскаватора ЭШ-40/85, который трудился на разрезе «Красногорский». Уже сама по себе эта машина уникальна: таких было выпущено в доперестроечное время по стране всего семь штук. Семнадцать лет гигант проработал на вскрыше, а потом в связи с сокращением объема работ и неполадками в механизмах его поставили на консервацию.

После трехлетней стоянки мы должны были помочь вновь вдохнуть жизнь в ветерана. С нашей стороны эту непростую операцию возглавили начальник конструкторско-технологического комплекса

Н.А. Кочергин и его помощник кандидат технических наук В.В. Мерзевич, о которых я уже говорил. «Болячек» у машины обнаружилось множество, главной же из них было аварийное состояние роликового и рельсового кругов. По сути дела, вместе они – это огромный, диаметром 15,5 метра подшипник, на котором лежит 3.200-тонная поворотная платформа.

Надо сказать, что незадолго до консервации эти круги заменились, но из-за ошибок при термообработке металла они вышли из строя в десять раз быстрее, чем положено. Изготовление кругов длится не менее полугода. Сначала заготовки секторов отковали и закалили на «Уралмаше», потом их доводили «до ума» на Сызранском заводе «Тяжмаш», где имеется единственный в стране карусельный станок соответствующих габаритов. Затем двухмесячный монтаж на месте, где очень важно было

«попасть в размер» – распределить секторы с зазором не более 0,3 мм. В том, что это идеально удалось, решающий вклад внесли наши специалисты, которые жестко контролировали процесс на всех этапах работы. По прогнозам запаса прочности у нового подшипника хватит не менее чем на два десятка лет.

Так что главное направление нашей будущей работе – по-прежнему дальнейшее углубление сотрудничества с нашими партнерами. А что касается расширения их круга, то уже в скором времени в их числе могут появиться представители соседних Китая и Монголии. На этот счет достигнуты некоторые предварительные договоренности. Надежность там также в цене, как и везде, где серьезно относятся к работе и бизнесу.

Владимир Васильев, член Союза журналистов России.

Есть контакт!

В зеркале Интернета

Международный звонок из Австрии нас не удивил, как и не удивил живой интерес к деятельности нашего предприятия представителем крупной венской фирмы. Такие сообщения появляются в главном офисе «Гортехмаша» в последнее время все чаще. Как правило, поступают они после знакомства с нашим сайтом в сети Интернет.

Этот сайт появился всего около года назад. И уже в течение первых месяцев стало ясно, что мы «попали в точку». Собственно говоря, ничего такого, чего не было бы в открытой печати, на нем нет. Однако данные о горнодобывающих машинах и оборудовании, разбросанные в десятках справочниках и на сайтах производителей техники, у нас собраны воедино, изложены в доступной и для студента ВУЗа и для специалиста любого уровня форме.

Это и обусловило популярность сайта: на сегодня его посещают около ста человек ежедневно.

Вызывает интерес у наших читателей и динамизм сайта, его постоянное пополнение информацией.

Сейчас мы заканчиваем новую, на этот раз, кардинальную, модернизацию. В обновленном варианте значительно больше внимания будет уделено чисто практическим моментам. Например, сразу через сайт можно будет узнать существующие на данный момент условия поставки интересующих потребителя деталей или оборудования и тут же оформить заказ. А адрес у нас остается прежним, простым и запоминающимся: www.gtm.ru.

Владислав Мерзевич, ведущий инженер, кандидат технических наук

г. Красноярск.

Там, где мы бывали...

Рядом с полюсом холода

Казалось бы, высшие силы, создавая это алмазное месторождение близ якутского поселка Айхал, поначалу на удивление благосклонно отнеслись к человеку. Камни здесь высшего качества, не хуже южноафриканских, да и залегают они не глубоко. Вот только последнюю точку в этом акте творения, видно ставил черт, разместив кладовую драгоценностей неподалеку от Оймякона. А он, как известно, самое холодное место в северном полушарии. Здесь был зарегистрирован рекорд минусовой температуры – ниже 70 градусов.

Рекорд – он потому и рекорд, что случается редко, а вот 50–60-градусные морозы зимой здесь не редкость. Экстрим не только для человека, но и для техники. Поэтому здесь она ведет себя зачастую совсем не так, как, скажем, в южных районах.

Мы сразу обратили на это внимание, после того как начали активно сотрудничать с компанией «Алроса», в состав которой входит горно-обогатительный комбинат «Айхальский». Мне и моим коллегам пришлось провести большую работу по сбору информации о состоянии горнодобывающей техники в этом районе, о случившихся поломках и авариях.

После всестороннего анализа накопленных данных мы определили наиболее уязвимые в экстремальных условиях детали и узлы машин, вычислили все сезонные отказы техники. Это позволило «Гортехмаш» создать в поселке Айхал склад наиболее необходимых запчастей для работающих здесь экскаваторов.

Хотя, конечно, всего невозможно предусмотреть. Особенно, в таких сложных природных условиях. Вот и недавно на карьере «Юбилейный» в лютую стужу не выдержала шестерня редуктора поворота ЭКГ-12,5, а на Айхальском складе нужной детали в наличии не оказалось.

Деталь по экскаваторным меркам небольшая – всего 37 килограммов весу. Снарядить специальный транспорт из Красноярск было бы слишком накладно. Однако с помощью наработанных связей, доставили оказией нужную запчасть на полюс холода всего за три дня.

Марина Курашова, инженер-координатор по работе с АК «Алроса».
пос. Айхал, Республика Саха.